

Filippina Chinelli



FOLHA NO CHÃO

ETNOGRAFIA DE UMA SOCIEDADE DE JORNALEIROS

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social do Museu Nacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Rio de Janeiro
agosto, 1977

AGRADECIMENTOS

Sem a colaboração de várias pessoas e instituições, esta dissertação não poderia ter sido elaborada. A elas gostaria de agradecer.

À CAPES, pela bolsa que me concedeu a partir de março de 1974 até junho de 1975, o que me permitiu concluir os cursos e realizar grande parte do trabalho de campo.

À Fundação Oliveira Vianna, nas pessoas do professor Marços Almir Madeira e de sua assistente, Edelzuite, pelo suporte material dado no início da elaboração deste trabalho.

A Luiz de Castro Faria, um dos meus primeiros professores de Antropologia no Curso de História do Instituto de Ciências Humanas e Filosofia da UFF, pelo estímulo intelectual que muito pesou na minha decisão de ingressar no PPGAS e pela compreensão demonstrada na orientação deste trabalho.

A Gilberto Velho, cujos cursos e debates neles mantidos foram fundamentais na escolha do tema deste trabalho. Além disso, pelas críticas e sugestões feitas a partir da leitura cuidadosa que fez de partes da versão original, muitas das quais, por uma série de circunstâncias, não puderam ser incorporadas à dissertação.

Aos meus amigos Ademir Figueiredo, Amélia Sá Barreto Teixeira, Lauretta Copello Mendes e Simoni Lahud Guedes pelo cuidado e carinho demonstrados na leitura e discussão da versão original desta dissertação. Cabem-me, porém, todas as dificuldades que nela subsistem.

À minha irmã Franceschina Chinelli, que num curtíssimo período de tempo, reviu a datilografia e me ajudou a compor a dissertação.

A todos os jornaleiros que durante os anos de 1974 e 1975, me permitiram e ajudaram a ver mais de perto o seu "mundo". A eles, eu devo este trabalho.

Ao Machado, por muito mais.

I N D I C E

Página

INTRODUÇÃO

Capítulo I

DO PREGÃO À BANCA

1. "No Estribo do Bonde, a Acrobacia do Tostão".....	20
2. "Minha Vida é Aí... Vendendo Jornal, como Todo Ca labrez"	27
3. "...Nem um 'Apache' Faria..."	37
4. "Da Societã ao Sindicato"	46
5. "Nossa Bandeira um 'Trapó Africano e os Brasilei ros' uns Abyssinios"	48
6. As Sociedades de "Nicttheroy"	55

Capítulo II

A ORGANIZAÇÃO INTERNA DE JURUJUBA II

1. Os Membros	60
2. A Rotina de Trabalho	73
3. A Contabilidade e o Lucro	89
4. O Ponto	98
5. A Banca	107

Capítulo III

SOCIEDADE OU CAPATAZIA

1. Princípios que Orientam a Estratificação Interna de Jurujuba II	132
---	-----

2. As Relações de Poder	142
3. O Que é Jurujuba II Para as Diferentes Categorias de Membros	145

Capítulo IV

RELAÇÕES ENTRE JURUJUBA II E A SOCIEDADE ENVOLVENTE

1. Jurujuba II e a Colonia Italiana de Niterói	153
2. Jurujuba II e as Demais Sociedades de Niterói	158
3. Jurujuba II e as Empresas Produtoras de Jornais e Revistas	160
4. Jurujuba II e as Distribuidoras	165
5. Jurujuba II e a Prefeitura Municipal de Niterói..	172
6. Jurujuba II e o INPS	174
7. Jurujuba II e o Sindicato	186
CONCLUSÃO	192
BIBLIOGRAFIA	203
ANEXO I	208

INTRODUÇÃO

1. DEFINIÇÃO DO TEMA

O "mundo do jornal" me é familiar desde os doze anos de idade. Meu pai é jornalista desde 1961, quando ingressou como sócio numa das sociedades de jornalistas de Niterói. Durante todos estes anos, este "mundo" fez parte da minha vida, não só através de meu pai, mas também de vários outros parentes, todos italianos e jornalistas.

Esta intimidade com as sociedades foi despertando, durante os cursos que realizei no Programa, o interesse de analisá-las mais sistematicamente. Tendo isto em perspectiva, contatos mais organizados e frequentes foram mantidos durante o curso MNA 709 - ANTROPOLOGIA APLICADA, ministrado pelo professor Gilberto Velho, no primeiro semestre de 1973, ao fim do qual redigi um trabalho em que analisei uma acusação de homossexualismo de que era alvo um jornalista de Niterói.

Mas, a decisão de penetrar no "mundo do jornal" foi definitivamente tomada durante o curso MNA 717 - ANTROPOLOGIA URBANA, do mesmo professor, realizado no segundo semestre de 1973. Ao final do curso, redigi um outro trabalho, uma ligeira etnografia da sociedade em que estava realizando a pesquisa de campo, no qual tentei proceder a uma primeira elaboração dos dados que tinha até então obtido, no sentido de perceber como estes grupos são representados por seus membros. A partir daí, as sociedades passaram a se constituir em tema de dissertação.

O objeto do presente trabalho delineou-se, portanto, em dois momentos. Num primeiro, em que a percepção das sociedades estava ao nível do meu cotidiano. Num segundo, em que este cotidiano foi "estranhado" para que a análise sistemática do "mundo do jornal" pudesse ser efetivada.

Na impossibilidade de cobrir todas as sociedades do Rio e Niterói, muito numerosas e envolvendo milhares de jornaleiros, optei por um estudo de caso, decidindo concentrar a pesquisa numa das maiores e mais antigas sociedades niteroienses, Jurujuba II (1), embora também tenha colhido dados sobre várias outras. O fato das sociedades de jornaleiros serem estruturalmente muito semelhantes, permite tomar a que foi escolhida como representativa da "máfia" dos jornaleiros, para usar a denominação que pessoas externas a estes grupos lhes dão, quando percebem o hermetismo dos mesmos.

Porém, poucas das pessoas que compram jornais e revistas percebem que as bancas fazem parte de um tipo de associação extremamente peculiar e sofisticado, existindo apenas no Rio de Janeiro e Niterói, as sociedades de jornaleiros, grupos de pessoas controlados, em sua maioria absoluta, por italianos ou descendentes que têm por objetivo a venda de jornais e revistas.

(1) Esta denominação é fictícia, assim como o são todas as outras contidas no interior dos capítulos, principalmente a partir do segundo. ou a

As sociedades de jornaleiros são, portanto, associações eminentemente comerciais que não têm existência jurídica, apresentando um forte conteúdo étnico. O objetivo desta dissertação não é, porém, analisá-las como uma forma de absorção de imigrantes italianos na sociedade brasileira (2). Afinal, estes grupos incluem também muitos trabalhadores brasileiros.

Através da análise da organização e das relações internas de Jurujuba II, assim como as que estabelece com o sistema social envolvente, pretendo perceber como as sociedades de jornaleiros se inserem na estrutura do mercado de trabalho urbano. Para tanto, partirei do modelo construído por Machado, a partir das representações que os trabalhadores fazem de sua inserção no mercado de trabalho, em "Mercados Metropolitanos de Trabalho Manual e Marginalidade".

O aspecto étnico não será abandonado. Na verdade, ele será explicitado no decorrer de toda a dissertação, na medida em que informa importantes aspectos da organização e do funcionamento das sociedades e, portanto, da sua própria inserção na estrutura do mercado de trabalho.

(2) Cf. a este respeito, entre outros, EISENSTADT, N., The Absorption of Immigrants, Yale, Routledge & Kegan Paul, 1960.

2. CONSIDERAÇÕES ACERCA DO TRABALHO DE CAMPO

Mais recentemente, tanto antropólogos quanto sociólogos, têm se dedicado à análise das relações que se estabelecem entre o pesquisador e o grupo pesquisado. Em "Anões contra Gigantes", Márcia Bandeira de Mello Leite Nunes, mostra como o trabalho do antropólogo tem contribuído de forma decisiva para a compreensão destes aspectos:

" (...) Na verdade, se este (o antropólogo), inicialmente, pelo próprio caráter de seu trabalho em sociedades simples, estava destinado a entrar em relações muito próximas e intensas com o grupo pesquisado, ao buscar compreender os grupos sociais que interagem em sociedades complexas (tanto em comunidades rurais quanto em sociedades urbanas e industriais), o antropólogo não abandonou esta característica que vem sendo a marca do trabalho antropológico, ou seja, a convivência profunda e intensa com o grupo em estudo, considerada como parte integrante e dado fundamental na análise posterior do material obtido na pesquisa, seja em virtude da interferência que sua simples presença terá causado no cotidiano do grupo estudado, seja por questões que envolvem julgamentos de valor e tomadas de posição em relação a problemas que podem surgir no cotidiano deste mesmo grupo".

(1977, pág. 148)

Referindo-se a esta mesma problemática, Gilberto Velho, na introdução de seu livro "A Utopia Urbana", chama a atenção para o "autodimensionamento" e para uma maior ou menor habilidade em manipular "técnicas de distanciamento", como condições necessárias ao pesquisador quando lida com o grupo social de que faz parte. (1973, pág. 13).

O trabalho de campo em Jurujuba II foi realizado numa situação bastante peculiar. Além de estar tratando em termos mais amplos, da sociedade de que faço parte, estava lidando mais especi

ficamente com o meu próprio grupo étnico (3): nasci na Itália e ainda mais, sou filha e parente de vários jornalheiros. Assim, o esforço para o "auto dimensionamento" foi sempre enorme. Às vezes, quase impossível de ser conseguido. Estes aspectos informam diretamente a maneira como foi conduzido o trabalho de campo, bem como o tipo e a qualidade dos dados contidos nesta dissertação.

Se o fato de ser italiana, filha e parente de jornalheiros exigiu de mim uma avaliação frequente e profunda do meu papel de pesquisadora, por outro lado, foi fundamentalmente isto que me permitiu realizar de forma sistemática a pesquisa. Duvido muito que outra pessoa que não estivesse nas mesmas condições que eu, pudesse ter realizado o trabalho. Mesmo que tivesse acesso às sociedades, não teria conseguido obter certos dados que só o fato de ser membro do mesmo grupo e estar tão intimamente ligada ao "mundo do jornal" me permitiram colher.

Tenho quase que certeza, portanto, que Jurujuba II ter-se-ia fechado a uma pessoa de fora do grupo. A mim não, porque em princípio, exatamente por estar tão intimamente ligada ao "mundo do jornal", eu era uma "boa pessoa", alguém em quem se podia confiar. Ou seja, eu não lhes acarretaria nenhum problema. Nos primeiros contatos que mantive com o capataz (4) de Jurujuba II, várias vezes, ouvi dele mais ou menos o seguinte:

(3) "Grupo étnico" está sendo usado aqui na acepção que lhe dá BARTH em Ethnic Groups and Boundaries: the social organization of culture difference, Boston, Little Brown & Co., 1969.

(4) Por enquanto capataz e o "líder" de Jurujuba II.

"Você é a única pessoa a quem estou contando tudo isso, porque nós negamos informações até às pessoas das próprias redações. Só estou fazendo isso porque você é filha de um colega nosso".

Ou ainda o que esta mesma pessoa dizia, quando me apresentava a outros membros da sociedade:

" - O senhor pode falar tudo com ela. Ela está fazendo um trabalho para um curso. Não tem problema. Pode confiar nela porque ela nunca nos prejudicaria. Se fizesse isso, prejudicaria a seu pai que também é um colega nosso".

Mas, porque não realizei o trabalho de campo na sociedade de que meu pai faz parte, onde em princípio, tudo seria ainda mais fácil? Achei que as íntimas e numerosas relações de parentesco que me ligam a este grupo se, por um lado, tornariam a minha entrada mais tranquila, por outro lado, poderiam impedir que eu tivesse acesso a determinado tipo de dado: as pessoas com quem conversasse poderiam omitir informações exatamente por ter muitos parentes na sociedade.

Assim sendo, conversando com um dos meus parentes jornaleiros, ele me sugeriu que eu entrasse em contato em seu nome, com o capataz de Jurujuba II, referindo-se a ele como uma pessoa muito "fina" e educada alertando-me, porém, para a sua fama de "conquistador". De qualquer modo, era melhor que eu entrasse em contato com alguém que não era "grosso" e "boca suja", conforme o esteriótipo que a colônia faz do jornalista.

Era isto que eu estava esperando. Em outras sociedades, eu praticamente não tinha contatos. Além disso, eu já sabia que Juru

juba II era uma das maiores e mais antigas sociedades de Niterói, da qual vários jornaleiros que eu conheço, inclusive meu pai, gostariam de fazer parte porque "lá se ganha mais". Por isso, eu já estava seriamente inclinada a escolhê-la como centro da pesquisa. As palavras deste meu parente foram finais na decisão.

Entrei pela primeira vez no depósito (5) de Jurujuba II, sozinha, com a sensação de que estava fazendo algo proibido. O depósito é tido como uma "região masculina", onde as mulheres devem evitar ir, principalmente em determinadas horas, quando estão reunidos muitos jornaleiros, sob o risco de verem e ouvirem coisas que não devem ser vistas, nem ouvidas. Meu pai sempre recomendava isto, tanto a mim, quanto à minhas irmãs.

Vários homens lá estavam, devido à hora em que cheguei: eram mais ou menos 11 horas da manhã. Dirigi-me a um deles, perguntando pelo capataz. Ele me apontou uma sala. Os demais me olharam curiosos. Entrei no local apontado, onde também havia alguns homens. Perguntei pelo capataz, chamando-o pelo nome e um homem de cerca de 40 anos se identificou. Apresentei-me citando o nome do parente que a ele me havia enviado. Disse-lhe também quem era meu pai, mencionando o apelido pelo qual é conhecido no "mundo do jornal". Decidi fazer isto para que fosse o mínimo possível percebida como uma "estranha".

(5) Entenda-se, por enquanto, por depósito, o lugar onde é feita toda a contabilidade do grupo. Para maiores detalhes, ver o 2º capítulo.

Fui amabilissimamente recebida. Tanto ele, quanto os outros homens a quem logo me apresentou, conheciam meu pai e meu parente. O ambiente era muito simpático. Começamos logo a falar sobre a Itália, sobre os lugares em que havíamos nascido, sobre italia nos que conhecíamos. Algum tempo depois, falei do objetivo de mi nha visita. Frisei muito que os dados serviriam para escrever um trabalho de fim de curso e que muito poucas pessoas teriam acesso a eles. Frisei também que nem a sociedade, nem nenhum membro dela seria identificado no trabalho. Ele se prontificou em me ajudar em tudo o que fosse necessário. Disse também que eu poderia vol tar quando quizesse.

Nas visitas subsequentes, limitei-me a observar o que aconte cia no depósito e a conversar com o capataz e as pessoas a quem me apresentava. Notei que ele, nessas apresentações, frisava o fa to de eu ser italiana e filha de jornaleiro. Percebi que isto ti nha por objetivo, além de mostrar-lhes que eu era alguém próxima a eles, evitar dúvidas a respeito da nossa relação: sendo italia na e filha de um "colega", eu não poderia ser "conquistada" por ele. Mais tarde, percebi que, de modo geral, as mulheres que vão ao depósito, são vistas como "conquistas" potenciais, principal mente do capataz. É por isso mesmo que, nestes primeiros encon tros, ele se esforçava em me proteger da "grossura" dos jornalei ros: quando ouvia coisas que achava que eu não poderia ouvir, sem pre, em voz bem alta, dizia mais ou menos o seguinte:

" - Vamos ter cuidado que tem uma senhorita aqui dentro".

Nestas visitas iniciais, eu me limitava a observar o que a

contecia no depósito e a conversar com o capataz, com as pessoas que eu já conhecia e com as que me eram apresentadas. Estas conversas não tinham um roteiro pré-estabelecido. Conversávamos sobre qualquer coisa, à medida que os assuntos iam naturalmente surgindo. É claro que eu fazia perguntas acerca da organização e do funcionamento da sociedade. Mas, mesmo neste caso, esperava a oportunidade surgir. Não forçava nada. Também não anotava nada lá. As anotações eram feitas em casa, no meu diário de campo. Eu achava que deveria solidificar bastante minha presença na sociedade, antes de fazer anotações, entrevistas e gravações.

Agora, ao pensar na minha experiência de campo, percebo nitidamente as implicações desta atitude. Mesmo que eu não fosse uma "estranha" e portanto, em princípio, uma "boa pessoa", alguém confiável, isto contribuiu de forma decisiva para que o grupo tivesse de mim uma imagem suficientemente sólida e coerente, necessária para que me fosse atribuída uma maior confiança que me possibilitou acesso a dados não revelados a pessoas de fora, conforme o capataz fazia questão de frisar. Isto faz lembrar o que diz Berreman em "Por detrás de muitas máscaras", acerca da relação etnógrafo/"sujeitos".

"As impressões que estes têm dele determinarão o tipo e a validade dos dados aos quais será capaz de ter acesso e, portanto, o grau de sucesso de seu trabalho. Entre si, o etnógrafo e seus sujeitos são simultaneamente, atores e público. Têm que julgar os motivos e demais atributos de um e do outro com base em contato breve, mas intenso, e, em seguida decidir que definição de si mesmos e da situação circundante desejam projetar: o que revelarão e o que ocultarão, e como será melhor fazê-lo. Cada um tentará dar ao outro a impressão que melhor serve aos seus interesses, tal como os vê".

(Berreman, 1975, pág. 41)

Nesta fase da pesquisa, portanto, eu era categorizada sobre tudo, como "italiana" e "filha de um colega nosso". Por não ser uma "estranha", não se criou um papel para mim: este papel já e xistia dentro do grupo. E, mesmo durante todo o decorrer da minha permanência na sociedade, quando me foram atribuídas outras categorizações, eu permaneci sendo, antes de tudo italiana e filha de jornaleiro.

Tinha-se passado quase um mês, quando sugeri ao capataz o u so do gravador. Eu achava que o momento era oportuno. Não só ele, quanto muitos membros do grupo, me viam praticamente todos os dias. Já tinha conversado com muitas pessoas, inclusive os auxiliares do capataz, sempre próximos dele. As conversas já estavam bastante descontraídas: brincávamos muito e debatíamos abertamente temas tais como papel da mulher e machismo, educação de filhos, etc..., e eu me sentia muito à vontade para expor-lhes, francamente minha opinião. Inclusive, diminuiu muito o número de vezes em que a advertência "cuidado que tem uma senhorita aqui" era pronunciada.

O capataz não opôs qualquer obstáculo ao uso do gravador. Disse-lhe também que gostaria de entrevistar sócios e vendedores. Comentou que achava que eles concordariam. Era só falar com eles. Sugeri, inclusive, alguns nomes que por serem jornaleiros há muitos anos teriam, segundo ele, muito a me dizer. Sugeri ainda que as gravações ^{COM ELE} fossem feitas sempre em horários em que não houvesse muitas pessoas no "depósito" - geralmente à tarde - para que pu desse ter tempo suficiente para conversarmos. Suas manhãs eram sempre muito ocupadas, principalmente com a contabilidade do grupu.

po. Mesmo que o depósito, nestas horas fosse frequentado por poucas pessoas, o gravador era visto e isto provocou a segunda etapa do que Ivone Velho chama de "ensaios de classificação" (1975, pág. 19): eu comecei a ser vista como "jornalista". Foram várias as vezes em que me perguntaram em que jornal eu ia publicar a reportagem. Como jornaleiros, sabem que o gravador é um instrumento de trabalho muito usado por jornalistas e reporteres. Daí a imediata associação. Todas as vezes em que faziam estas perguntas, mesmo que o tom fosse jocoso, percebi que queriam dizer ao capataz que tomasse cuidado com o que me dizia. Às vezes, manifestavam isto claramente. Nestas circunstâncias, ele ficava do meu lado e me ajudava a mostrar-lhe que o meu objetivo era escrever um trabalho para um curso, que muito poucas pessoas teriam acesso ao que eu estava vendo e ouvindo que, enfim, não via nenhum problema nas entrevistas gravadas.

Mas, a confiança que o capataz depositava em mim tinha também limites. Quando eu demonstrava curiosidade ou fazia perguntas sobre determinados aspectos da organização e do funcionamento do grupo, principalmente as que envolviam dinheiro, ele respondia que tais aspectos eram muito complicados para que eu pudesse entendê-los e não respondia. Às vezes, dependendo da pergunta respondia, mas pedia que eu desligasse o gravador. Enfim, ele controlava as "regiões" da sociedade a que eu poderia ter acesso, o que faz lembrar a análise que Goffman faz da interação social "do ponto de vista do controle das impressões":

"Encontramos às vezes uma divisão entre região dos fundos, onde é preparada a representação de uma prática, e

região de fachada, onde ela é representada. O acesso a estas regiões é vigiado, a fim de evitar que o auditório veja os bastidores e para impedir que estranhos participem de uma representação que não lhes é endereçada".

(Goffman, 1975, pág. 218).

Esta mesma atitude também foi tomada por seus auxiliares, em bora com menos intensidade. É que, conforme diz Goffman:

"Sabemos que entre os membros da equipe prevalece a famili aridade, sendo provável criar-se solidariedade, e que são compartilhados e guardados segredos que poderiam pre judicar a representação".

(Goffman, 1975, pág. 219).

Isto indica que embora pertencendo ao mesmo grupo étnico que estas pessoas, o que me facultou o acesso ao "mundo do jornal", de terminados aspectos deste "mundo" me deveriam ser ocultados, sendo colocada, em tais circunstâncias, fora dele.

Sempre que este fechamento acontecia, eu não insistia, mas deixava claro que eu tinha muito consciente a necessidade de pre servir-lhes o anonimato e que jamais divulgaria dados que pudessem prejudicar a quem quer que fosse na sociedade. Numa certa medida, o capataz tentou assegurar-se de que eu realmente faria isso. Sem abandonar o aspecto afetivo, acho que os presentes que me ofertou - fitas para o gravador - podem ser vistos sob este prisma. De qualquer forma, sentia-se valorizado pelas gravações: muitas vezes, ouvi-o frisar a pessoas que o telefonavam ou procuravam que estava ocupado "dando uma entrevista".

De uma maneira geral, entrevistei os sócios em suas casas

ou nas bancas. No depósito, era muito difícil, porque o pouco tempo em que lá permanecem é dedicado às "contas" e a contar o "en^{ca}l^{he}". De lá, dirigem-se rápidos para suas casas, cansados e com fome. Embora o capataz, de certa forma selecionasse os sócios que eu entrevistava, sugerindo nomes, eu não percebi tão intensamente ne^{les}, os cuidados do capataz. Acho que, como estão abaixo do capataz e seus auxiliares, em termos de estratificação interna do grupo, eles estão menos comprometidos com a manutenção da "região interna" da sociedade. Por outro lado, o exemplo do capataz e o fato de me verem quase que diariamente, foram atenuando a minha imagem de "jornalista". Além disso, eu era filha de alguém "igual" a eles, de um sócio.

A esta altura, eu já tinha decidido estender a pesquisa em termos de dissertação. Expus isto inicialmente ao capataz e, aos poucos, aos demais. A partir daí, a imagem de "jornalista" foi se desfazendo gradativamente. Eu passei a ser principalmente alguém que estava fazendo "um estudo sobre a nossa vida". Agora, eu passava a ser vista como a pesquisadora que ia escrever sobre o seu trabalho, o que os valorizava muito, em termos de grupo.

Dáí em diante, notei que tanto o capataz, quanto os membros do grupo, de modo geral, interessavam-se mais pelo meu trabalho. Procuravam ajudar-me mais, assumindo uma atitude professoral. Por exemplo, quando estavam desempenhando no depósito uma tarefa que achavam que poderia ser importante para o meu trabalho, chamavam-me dizendo mais ou menos o seguinte:

" - Você não quer saber como é a vida da gente? Vem cá ver como se faz isto".

Talvez, estivessem se percebendo como co-autores de sua "vida."

Ao mesmo tempo, a "senhorita" que não podia ouvir certas coisas, já escutava palavrões e piadas e era convidada para tomar cerveja junto com eles tanto no depósito, quanto no bar. Mas eu continuava sendo uma mulher italiana solteira. Tanto assim é que quando sugeri a um dos auxiliares do capataz que me apanhasse em casa às 3 da madrugada para me levar até a Estação das Barcas, onde eu veria como é feita a divisão dos jornais e revistas entre as bancas da sociedade, depois de relutar várias vezes, ele acabou dizendo que preferia não fazê-lo, para que os vizinhos não pensassem mal de mim.

Era visível que a confiança em mim já era muito maior. Eu já estava percebendo conflitos, cisões e alianças dentro do grupo. Muitas das minhas visitas ao depósito não se revelaram frutíferas em termos de obtenção de dados. Mas, eram extremamente proveitosas em termos do estreitamento da minha relação com o grupo, principalmente com o capataz. Continuávamos conversando bastante sobre os mais diversos assuntos, agora muito mais descontraidamente. Eu passei até a ser chamada de "fuscarisa" - fuscaldeza, porque nasci em Fuscaldo, sendo identificada a um sócio que também nasceu na mesma cidade que eu (dos sócios italianos, acho que ele é o único não "paolano"). Revivia-se, em termos de brincadeira, a tradicional rivalidade entre Paola e Fuscaldo. Falávamos em dialeto e ríamos muito

das gozações de que eu e o sócio fusaldez eramos alvo.

Quanto à minha relação com o capataz, que já era bastante es
treita, um fato foi decisivo para torná-la ainda mais intensa. Cer
to dia, almoçando juntos num restaurante próximo ao depósito, con
fiei-lhe algo de minha vida particular que estava me preocupando
muitíssimo. Fiz isto naturalmente, num desabafo. Ele também me con
tou coisas que o estavam preocupando muito mas que, ao mesmo tem
po, deixavam-no muito feliz. A partir daí, tornei-me sua confiden
te. É evidente que os limites da "região interior" da sociedade
alargaram-se, mas não desapareceram. Passou a fornecer-me informa
ções que antes me negara. Mas, muitas vezes me dizia mais ou me
nos o seguinte:

" - Você vai acabar ficando doida com tanta coisa que vo
cê quer saber".

De qualquer modo, até o final da pesquisa, determinadas infor
mações me foram terminantemente vedadas tanto por ele, quanto por
seus auxiliares e mesmo por um ex-capataz, pessoa importantíssima
dentro do grupo, em termos de decisões:

"Isto só interessa à gente".

Pelo o que foi exposto, pode-se, perceber que eu me relacio
nei principalmente com o capataz e seus auxiliares, pessoas que en
cabeçam a hierarquia interna de Jurujuba II (6). De um lado, con

(6) Este aspecto é detalhado no capítulo II.

forme foi anteriormente visto, isto decorreu das próprias contin
gências da minha entrada no grupo que se deu através do capataz.
Tenho claro que isto fez com que eu apreendesse principalmente a
visão que o estrato superior da sociedade tem dela. De outro, eu
realmente estava interessada em ter acesso a este estrato: eu já
tinha a visão dos sócios, em função da minha experiência como fi
lha e parente de vários deles. Porém, o problema permance nos da
dos relativos aos vendedores, que ocupam o estrato inferior da so
ciedade: estando eu associada ao estrato superior, eles tentaram
passar-me uma pertinência ao grupo muito satisfatória.

CAPÍTULO I

"DO PREGÃO À BANCA"

" (...) se você reparar bem, hoje em dia há muitos brasileiros trabalhando em jornal. Eu acho que já tem até pessoas de cor. Porque para nós não há diferença de cor. Somos todos irmãos, todos filhos de Deus. Agora, quanto ao italiano que trabalha em jornal, efetivamente, é verdade porque os primeiros italianos que chegaram ao Brasil, naturalmente encontraram dificuldade na vida, certo? Nós sabemos que o italiano fala uma língua e que o brasileiro fala o português. Então, como o italiano chega aqui e necessita trabalhar para ganhar e sustentar a família, viu que o jornal era a coisa mais fácil de aprender. Jornal, depois que você assiste um ou dois dias como se vende, imediatamente você pode começar a trabalhar. Não é como o botequim ou qualquer outro ramo de negócio em que precisa conversar muito e outras coisas mais. Justamente por isso, os primeiros italianos que vieram começaram a trabalhar em jornal... mas não é monopólio dos italianos como muita gente acha... Hoje não, porque tudo é facilitado. Mas, antigamente era trabalho para burro. Não era para homem não. Era para burro o jornal. Hoje já é tudo facilitado. Há caminhões, há camionetas, há carros, tudo é mais fácil. É isso o motivo pelo qual antigamente só italiano trabalhava. Não tinha outro trabalho que eles podiam fazer, então, eles se dedicavam ao jornal. E se monopólio existisse, esse monopólio, nesse caso, quem fazia era a Prefeitura, compreende? Se você vai à Prefeitura tirar uma licença, eles não vão te negar se é brasileiro, se é russo, se é rumeno ou português. Agora, ninguém ia tirar licença porque a ninguém agradava aquele trabalho. Hoje, como o trabalho é facilitado, vai lá e tira a licença. Mas, eu sou sempre daquela teoria: quando o sol nasce, nasce para todos; de maneira que há trabalho para todos."

(Trecho de uma entrevista feita com o capataz de Jurujuba II).

O objetivo deste capítulo é, por um lado, uma tentativa de reconstruir o surgimento das "sociedades" de jornaleiros, a ocupação do Rio e Niterói por estes grupos. Por outro, perceber como se deu a evolução da venda de jornais e revistas, desde o "pregão" até a "banca". Acredito que isto seja fundamental para uma melhor compreensão do funcionamento das atuais "sociedades" e dos mecanismos que orientam seu relacionamento como sistema social envolvente. Por outro lado, esta reconstituição permitirá colocar numa perspectiva histórica muitas das categorias que operam nestes grupos, o que contribuirá para uma compreensão mais clara de seu significado.

Foi muito difícil obter os dados históricos aqui apresentados. Existem várias obras que tratam da história da imprensa no Brasil. Mas, nunca se tratou sistematicamente da distribuição e vendas de jornais e revistas ao público (1). Nelson Werneck Sodré, por exemplo, no prefácio à sua "História da Imprensa no Brasil", reconhece esta lacuna:

"Não nos foi possível, por outro lado, detalhar alguns aspectos importantes na história da imprensa brasileira, talvez mais apropriados para trabalhos monográficos: (...), as alterações na distribuição, desde a venda nas livrarias, as assinaturas, até a venda na via pública..." (Sodré, 1966, pág. 7).

(1) Faz-se necessário uma distinção entre "distribuição" e "venda" de jornais e revistas. "Distribuição" é o processo intermediário entre a produção e a venda, feito pelas chamadas "Distribuidoras". As empresas jornalísticas, portanto, encarregam as "distribuidoras" de fornecer seu produto aos jornaleiros, normalmente organizados em sociedades, para a venda ao público. A respeito, veja-se o Capítulo IV.

Assim sendo, além da memória dos mais velhos jornaleiros de "Jurujuba II" (2) - que já são poucos - contei por bastante tempo, quase que exclusivamente com recentes reportagens publicadas por vários jornais e revistas do País, reunidas pelo Departamento de Pesquisa do "JORNAL DO BRASIL". Sabia que ainda estavam vivos alguns dos mais antigos jornaleiros do Rio, mais idosos que os de "Jurujuba II", mas preferi não chegar sozinha até eles, receando ser confundida com uma jornalista em busca de fatos interessantes para mais uma reportagem sobre suas vidas. O meu acesso a eles deu-se através dos muitos amigos que tenho entre os jornaleiros de "Jurujuba II" e de outras sociedades de Niterói. Acredito que a maneira pela qual nosso relacionamento se estabeleceu foi determinante com relação à qualidade dos dados obtidos.

Entrevistando uma dessas pessoas, atualmente um dos sócios de uma distribuidora de revistas do Rio, pude ter acesso à "Sociedade de Beneficência e Socorros Mútuos dos Auxiliares da Imprensa", ex "Società Auxiliari della Stampa", fundada no início do século, onde me deparei com um interessantíssimo material - arquivo de recortes de jornais abrangendo um período que vai de 1910 a 1943, livros de atas, de registro de sócios, etc... - cuja análise me foi gentilmente permitida.

Este material - boa parte dele é escrito em língua italiana - completando a memória dos velhos jornaleiros, permitiu cla

(2) As denominações das sociedades citadas nesta dissertação são fictícias.

rificar bastante os primeiros tempos das sociedades de jornaleiros no Rio e Niterói (3).

1 - "NO ESTRIBO DO BONDE, A ACROBACIA DO TOSTÃO" (4)

A história das "sociedades" de jornaleiros e a da Imprensa do Rio de Janeiro estão intimamente ligadas. Na verdade, estes grupos cresceram tanto física quanto economicamente, à medida que a Imprensa carioca se desenvolvia, a partir do fim do século passado, acompanhando o crescimento urbano da cidade.

É bastante difícil precisar exatamente quando se iniciou a venda avulsa dos jornais e revistas, quando surgiu o jornaleiro, quando apareceram as primeiras "sociedades". Os dados disponíveis não permitem estabelecer uma data.

Segundo informações de um velho funcionário de um jornal carioca, as primeiras publicações surgidas no Rio de Janeiro, eram adquiridas pelo leitor diretamente na redação ou nas poucas livrarias em que eram postas à venda. Os leitores do interior, que assinavam os periódicos, dependiam de uma deficiente

(3) Vários trechos deste material são transcritos neste capítulo. Preferi não traduzir no texto as citações em língua italiana porque considero isto relevante para o "clima" deste trabalho: afinal estou tratando com uma categoria de trabalhadores e com uma forma de organização, as "sociedades" de jornaleiros que foram, desde o seu aparecimento, estreitamente identificados com os italianos fixados no Rio e Niterói.

(4) Título inspirado num artigo publicado pelo "DIÁRIO CARIOCA", de 26/07/1965.

rede de comunicações terrestres e marítimas e de um serviço postal que começava a surgir.

Em São Paulo, a venda avulsa ou seja, a venda direta ao público na rua, foi iniciada a 23 de janeiro de 1876, pelo jornal PROVÍNCIA DE SÃO PAULO, com

"(...) o ajudante de impressor Bernard Gregoire, tocando buzina nas ruas. A população achou aquilo um dispaute rio, houve repulsa à iniciativa que levaria a "mercantilização da imprensa". Não se percebia que tal mercantilização já havia sido inaugurada. Logo depois, entretanto, os outros jornais acompanharam a inovação: surgiram os jornaleiros, depois as bancas e os pontos e a disputa dos pontos".

(Sodré, 1966, pág. 260)

No Rio de Janeiro, a venda dos jornais sairia das redações e das livrarias um pouco mais tarde. Em 1891, o "JORNAL DO BRASIL", entre uma série de inovações, trazia a distribuição em carroças (Sodré, 1966, pág. 294). No fim do século, a venda avulsa de alguns jornais já era um fato, estimulada, segundo Vivaldo Coaracy, pelo "jogo-de-bicho":

"(...)Havia uma corrida permanente entre a "CIDADE DO RIO" e a "NOTÍCIA", a ver qual a primeira a sair, en volta no berro agudo dos garotos vendedores, para apanhar os níqueis dos primeiros fregueses. Mas não podia sair antes das duas e meia, porque às duas corria a loteria. E as últimas páginas a imprimir ficavam já colocadas na máquina, à espera do resultado para incluí-lo. Muita gente só comprava o jornal para saber que bicho tinha dado e inspirar-se nos palpites para o dia seguinte ... O câmbio do bicho era o maior incentivo para a venda avulsa...".

(Coaracy, apud Sodré, 1966, pág. 311).

Portanto, desde o final do século passado, o vendedor de

jornais, o jornaleiro, podia ser visto pelas ruas do Rio e Niterói. Nessa época, o jornaleiro raramente se fixava num lugar: as bancas nas quais hoje se compram os jornais e as revistas ainda não existiam. O vendedor típico era o "pregão" que com um maço ou "braçada" - conforme diziam - de jornais às costas, presa por uma correia, postava-se nas esquinas das ruas mais movimentadas ou esperava, nos pontos de parada, os bondes em cujos estribos oferecia os principais fatos do dia (5).

O jornaleiro desta época também "corria freguesia". O mais velho jornaleiro de "Jurujuba II" diz sobre isto:

"Nós corria as freguesias todas. Nós esperava os bondes na Praça Martin Afonso. E umas freguesia nós vendia ao freguês: "São Francisco, Canto do Rio..."

"Freguesia" era então, uma área da cidade onde o jornaleiro vendia aos seus "fregueses" ou compradores habituais, os jornais e as revistas. A palavra tinha, portanto, uma forte conotação espacial (6).

O jornaleiro que "corria freguesia" normalmente estabelecia contatos com alguma casa comercial das imediações, onde deixava parte dos jornais e revistas que tinha para vender, enquan

(5) Segundo um entrevistado, à "correia" antecedeu-se a "sacola", onde os jornaleiros transportavam as publicações, ainda pouco numerosas e pesadas.

(6) Atualmente a palavra continua sendo usada pelos jornaleiros para referir-se apenas ao conjunto de pessoas que compram publicações na banca em que trabalham.

to atendia os seus "fregueses" e para onde voltava para se rebastecer. O "pregão" também fazia o mesmo.

As atividades do "pregão" e do jornaleiro que "corria freguesia" não eram excludentes. Na verdade, e conforme se pode perceber no trecho da entrevista acima transcrito, podiam ser complementares: nas horas de maior movimento de passageiros "pulava-se bonde"; em outras, afastavam-se do centro para oferecer nas casas dos "fregueses", os jornais e as revistas.

Além do "pregão" e do jornaleiro que "corria freguesia", existiam aqueles que extendiam sobre jornais velhos, a título de proteção, seus jornais e revistas, em algumas das calçadas mais movimentadas do Rio ou fronteiras a estabelecimentos para onde afluía grande número de pessoas. Eram os chamados "pontos parados" ou "bancas", citados nos jornais pelo menos a partir de 1910. Sobre eles, narra um dos mais velhos jornaleiros do Rio que trabalhou em frente ao Cine Odeon:

" (...) Já esixtia, mas muito pouca. Na Galeria Cruzeiro, na ... nos lugares de mais movimento. Existia, mas muito pouca. Eu, quando comecei, botei papel no chão prá botar jornal em cima. Assim é a banca onde eu trabalhei...

(...) Botava ali fixo prá vender também. Revista e Jornal ... Foi logo no início. Eu pulava bonde e deixava aquilo lá. Naquele tempo, ninguém mexia. Hoje não. Deus me livre. Se deixar, não encontra mais. Deixava lá jornal e revista, pulava bonde, voltava (...) Tinha lá o porteiro do cinema que tava olhando. Se havia alguma coisa, nê, ele estava lá. Ei! Ei! As vezes, vinha um freguês lá, parado, tirava o jornal botava um tostão lá e ia embora..."

Estes "pontos parados" ou "bancas" eram ainda em número

muito reduzido. Os jornais e as revistas eram vendidos principalmente através dos "pregões" ou "correndo freguesia".

Os jornais consultados mencionam, a partir de 19/10/910, os "gazeteiros", palavra que surgiu também nas entrevistas realizadas com alguns velhos jornaleiros que começaram a trabalhar um pouco antes dessa data. "Gazeteiro" era o vendedor de "GAZETA", denominação dada a muitos jornais do início do século. "Gazeteiro" tanto podia ser o jornaleiro que "pulava bonde", ou aquele que "corria freguesia", ou o que extendia no chão o que tinha para vender. Mas, principalmente se referia aos "pequenos vendedores de jornais", conforme os jornais da época denominaram os menores que desempenhavam esta atividade:

"(...) Os gazeteiros, em geral crianças, vivem na árdua labuta..." ("GAZETA DE NOTÍCIAS", 25 de novembro de 1911)."

"O PAIZ", num artigo publicado em 7 de dezembro de 1911, assim os descrevia:

"O pequeno vai crescendo nas ruas, entregue a si mesmo, desenvolvendo as pernas em carreiras e saltos de ginástica, exercitando e gastando os pulmões no pregão vociferado em péssima pronúncia, aprendendo os vicios mais torpes ao contato de tudo, vivendo os dias, sem aspirações nem ambições outras que as de vender o maior número possível de "folhas" (7) e realizar o mesquinho ganho de alguns tostões."

(7) "Folha" é a denominação usada pelos jornaleiros para os jornais e as revistas. Esta palavra será mais explicitada no próximo capítulo.

E, apesar da faina angustiosa a que se entrega - mal alimentado, mal dormido e mal agasalhado - o laborioso vagabundo ainda não achará tempo e espaço para a prática de recreações que provavelmente não serão de todo edificantes?

Dessa escola das ruas, sem corretivos, dessa escola indulgentemente consentida pelas autoridades e mantida pela condescendência de todos nós, só pode resultar o relaxamento dos costumes, a frouxidão moral que engendra os gavroches e os pivetes".

Conforme pode ser notado na citação acima, o "gazeteiro" era principalmente o "pregão", o menino que tinha como únicos instrumentos de trabalho a voz e a imaginação para apregoar da maneira mais atraente possível, as manchetes do dia. A relação entre "gazeteiro" e "pregão" pode ainda ser constatada na seguinte frase de uma reportagem de "O SÉCULO", publicada em 24 de novembro de 1911:

" (...) contra a absurda exigência de se querer que os gazeteiros para apregoarem os jornais (...)".

O "gazeteiro" era, portanto, aquele que se deslocava pela cidade. E, por isso, era o "jornaleiro ambulante", segundo as palavras de um velho entrevistado:

" (...) eles andavam com uma sacola nas costas, né? Correndo os bairros. Eles tinham a sacola, enfiavam jornal na sacola e iam gritando pelas ruas, apregoando pelas ruas, né? (...) Depois, foram aperfeiçoando, foram saindo as correias, as braçadas... E, depois surgiram as bancas e acabaram com o jornaleiro ambulante. Hoje não tem mais ambulante. Só tem banca".

O texto de "O PAÍZ" anteriormente citado, fala na "pronúncia péssima" dos gazeteiros. Nas primeiras décadas do século,

era muito grande o número de italianos que se dedicavam à venda de jornais e revistas. Embora, talvez a maior parte dos "gazeteiros" fosse constituída de italianos ou descendentes, parece que havia também muitos brasileiros, conforme se pode perceber nas constantes acusações de que eram alvo os "donos de banca", italianos, de estarem explorando o trabalho de menores brasileiros. Tais acusações eram reforçadas pela imagem miserável dos "gazeteiros" que os jornais da época transmitiam.

Os "gazeteiros" podiam estar, então, ligados a uma "banca" que lhes fornecia os jornais e as revistas em troca de parte da comissão paga pelas empresas jornalísticas sobre as vendas realizadas. Mas, eles podiam trabalhar por "conta própria", como foi o caso de um velho jornaleiro que atualmente trabalha numa banca situada num movimentadíssimo trecho de uma das principais avenidas do Rio:

" (...) Meu pai... no tempo que ele era moço conheceu por intermédio de frequência de teatro, ele era espécie de craque, dessa coisa de chefe craque de teatro. Dava senha, essas coisa toda. Conheceu o falecido Gaetano Segreto. Gaetano Segreto era distribuidor de jornal. Era "A NOTÍCIA", naquela época. Aconteceu que tinha esse conhecimento e meu pai disse: ' - Bom, se vocês têm que estar vendendo jornal lá no bonde da Praça XI..., então vão vender por sua conta'. Me levou ao falecido Gaetano Segreto, mandou o auxiliar dele que era o Antonio Gargaglione me dar a folha. Aí, continuámos a trabalhar por nossa conta - até a data de hoje".

Segundo informações do mais velho entrevistado, atualmente distribuidor de um grande jornal carioca, era comum que a própria direção da empresa lhe pedisse para obter alguns "pregões" para aumentar as vendas do jornal:

" (...) Porque antigamente tinha ... o pequeno jorna leiro (...) então, esses estavam agrupados em toda a banca (...) Quando se fundava um jornal ... - "Seu (no me do entrevistado), o senhor vai mandar um grupo de garotos?" - 'Pois não, doutor...'

(...) Não esses aqui eram brasileiros ... filhos de i talianos. Então, eu pedia a eles e dizia: '... O, fa çam porque nosso amigo e tal ...' Por exemplo, "A NOTÍ CIA", o (diretor do jornal) me telefonava: ' - O con de, como é' ... Vê se me manda lá um grupo de garo tos'. Então, eu mandava e tal ...".

Ao que parece, então, o gazeteiro, além de poder trabalhar "por conta própria" de estar ligado a uma banca, podia eventual mente ligar-se a um distribuidor em circunstâncias como a que foi acima mencionada.

2 - "MINHA VIDA É AÍ ... VENDENDO JORNAL, COMO TODO CALABREZ"(8)

Em 11 de fevereiro de 1911, o jornal "L'ITALIANO", numa re portagem intitulada "Gli italiani a Rio", dizia que:

"Notate: il 95 per cento dei distributori e rivendito ri di giornali qui a Rio é costituito da italiani, specia ficHERO, anzi, di connazionali provenienti del le provincie della Basilicata e della Calabria, speci almente di Cozenza (...)"(9).

A venda avulsa de jornais e revistas está ligada, desde o seu início aos imigrantes italianos que começaram a chegar ao

(8) Frase de um dos entrevistados.

(9) "Notem: 95 por cento dos distribuidores e revendedores de jornais aqui no Rio de Janeiro, é constituído por italia nos, especialmente de co-nacionais provenientes das provín cias da Basilicata e da Calabria, notadamente de Cosenza.

Brasil a partir de 1836 e mais intensamente, a partir de 1870. Muitos deles fixaram-se no Rio de Janeiro onde, por volta de 1875, 1880 formavam uma colônia de razoáveis proporções. Conforme informações do atual chefe do Departamento de Circulação de dois grandes jornais cariocas,

" (...) a venda de jornal avulso tinha sido produto dos italianos. Só quando eles chegaram na primeira leva para o Rio e viam que a agricultura no Rio não era boa (...)".

Ao que tudo indica, parece que os imigrantes italianos fixaram-se no Rio de Janeiro no momento em que a venda avulsa de periódicos fora das redações e livrarias começava a se esboçar. Portanto, num momento em que um setor do mercado de trabalho urbano começava a estruturar-se. E os italianos o ocuparam, passando praticamente a controlar toda a comercialização dos jornais e revistas.

É muito difícil precisar as circunstâncias que favoreceram esse controle. Porém, a nível ideológico, os discursos dos entrevistados podem oferecer algumas pistas. A maioria dos jornalheiros entrevistados e das pessoas com quem conversei informalmente (jornalheiros ou não, mas que estão de alguma forma ligadas ao "mundo do jornal"), referem-se à pouca ou nenhuma escolaridade dos imigrantes, o que os impediria de ter acesso a qualquer outra atividade que não as "braçais". E a venda de periódicos era uma delas:

"... sujeito analfabeto, não sabia nem escrever. Qual é o cargo que ele podia ter? Tinha que ser um emprego braçal. Então, era justamente o jornal".

Um outro entrevistado que praticamente repetiu estas palavras, interrogado sobre o aparente paradoxo entre analfabetismo e a venda de jornais e revistas (a pergunta foi, mais ou menos, a seguinte: " - Como o jornaleiro vai dar o jornal e a revista que o freguês pedir, se não sabe ler?") respondeu que o jornaleiro aprendia a guardar na memória a imagem do título.

Isto, aliás, vai ao encontro de um outro argumento, acionado para explicar a relação jornaleiro/italiano: a falta de um "mistere", de uma "profissão", significando a ausência de qualificação para o desempenho de outras atividades que não as "braçais". Mas, não ter um "mistere" pode também estar relacionado ao fato de que estas pessoas desempenhavam no seu país de origem, atividades ligadas à terra. Portanto, pode significar não saber desempenhar outras atividades que não as relacionadas com o campo, vistas como não adequadas à vida na cidade.

Ao que parece, portanto, a venda de jornais e revistas se apresentava como uma forma extremamente viável destes imigrantes solucionarem as expectativas de caráter econômico no país que os recebia, inclusive porque, não sendo ainda objeto de qualquer regulamentação, não havia necessidade de documentos - que muitos tinham dificuldade em obter - indispensáveis para o estabelecimento de uma relação legal de emprego. Conforme disse um entrevistado:

"... era só ir até a redação, apanhar uma maço de jornal e sair gritando por aí...".

Em 1906, surgiu a "Societ  Auxiliari della Stampa". Por ocasião das comemorações do quinto anivers rio da "Societ " "L'ITALIANO" publicava, em 11 de fevereiro de 1911, uma reportagem em que recordava a sua funda  o:

"(...) Vi dir o invece dei fini di questa societ  che conta circa cinque anni di esistenza e che fu fondata da Gaetano Segreto, l'indimenticabile e compianto organizzatore di dimostrazioni patriottiche in questa nostra colonia.

Or, fanno dunque cinque anni circa, Gaetano Segreto, fratello dell'impresario teatrale Pasquale, chiam  a se nei locali dove distribuiva gli esemplari della vespertina 'A NOTÍCIA' ... parecchi rivenditori di gazzette mattutine e fece lor comprendere l'utilit  materiale e morale che deriverebbe alla classe dei giornalisti se si unissero in un'Associazione.

L'idea venne accettata con entusiasmo.

(...)Detto e fatto. Una bella sera d'otobre nel cortile del 'Moulin Rouge' Gaetano Segreto presideva la prima Assembleia. Pareva la Torre di Babele; quei bravi ragazzi parlavano un linguaggio straordinario, tutto loro, un miscuglio di dialetti meridionali condito di paroli in portoghese" (10).

(10) "Ao inv s, dir-vos-ei dos fins desta sociedade que conta com cerca de 5 anos de exist ncia; que foi fundada por Gaetano Segreto, o inesquec vel e pranteado organizador de demonstrações patrióticas nesta nossa colônia.

Ora, há quase cinco  nos, Gaetano Segreto, irmão do empresário teatral Pasquale chamou, nos locais onde distribuia os exemplares da vespertina "A NOTÍCIA", vários vendedores de gazetas matutinas e lhes fez compreender a utilidade material e moral que derivaria   classe dos jornalheiros se se unissem em uma Associação.

A idéia foi aceita com entusiasmo.

Dito e feito. Numa bela noite de outubro na entrada do "Moulin Rouge", Gaetano Segreto presidia a primeira assembleia. Parecia a Torre de Babel; aqueles bravos rapazes falavam uma língua extraordinária, uma mistura de dialetos meridionais, temperada com palavras em português.

Na verdade, parece que foi um grupo de distribuidores, liderados por Gaetano Segreto, quem fundou a "Societá". Segundo as palavras de um deles, talvez o mais antigo distribuidor vivo do Rio (também ex-jornaleiro), a associação foi inspirada nas idéias socialistas que estavam sendo difundidas na Itália:

"(...)É o seguinte: O coisa vinha lá em Paola fazer discurso, O Enrico Ferri, não é? Bem, eu estava tudo entusiasmado. O socialismo e coisa e tal. Ora, de forma que quando eu vim para cá, disse: " - Como? Não tem nenhuma sociedade aqui. Ah, então, vamos fundar uma sociedade".

Na verdade, a "Societá Auxiliari della Stampa", não era a penas uma associação de "classe" de jornaleiros. Mais do que isto, era uma associação de trabalhadores estrangeiros no Brasil. Seu estatuto não proibia o ingresso de brasileiros no seu quadro de associados. O livro de sócios porém, que data desde sua fundação, conta apenas com nomes italianos. Além disso, até 1936 quando foi nacionalizada, passando a denominar-se "Societa de Beneficiencia e Mútuo Socorro dos Auxiliares da Imprensa", os livros de atas, de registro de pontos, de contas, eram escritos em língua italiana. Do mesmo modo, eram italianos os nomes da primeira diretoria eleita, conforme informa a ata da Assembléia Geral de 20 de dezembro de 1906.

Até hoje, pelo menos os postos mais importantes da Diretoria, nunca foram ocupados senão por italianos ou descendentes.

A "Societá" tinha funções beneficentes, mas principalmente deveria proteger os interesses dos jornaleiros não só junto

às empresas jornalísticas, mas também com relação ao governo municipal. Esta atuação ficará adiante mais clara, quando se tratará das tentativas de regulamentar a atividade do jornaleiro.

À "Societá" cabia também cuidar da distribuição dos jornais e revistas aos jornaleiros, como se pode perceber na ata da Assembléia Geral EXtraordinária, de 20 de janeiro de 1907:

" (...) il Presidente apre la discussione relativamente alla Lista della distribuzione per la rivendita dei giorgali di singoli rivenditori" (11).

Não se pode precisar se as "sociedades de jornaleiros" já existiam em 1906. Segundo alguns dos mais velhos entrevistados, estes grupos existiam há mais tempo, mas ninguém conseguiu precisar exatamente a data do surgimento. Contudo, as palavras de um deles, acerca da fundação da "Societá", permitem duvidar destas afirmações:

"E(12) - (...) Olha, o Gaetano Segreto que era um homem que fundou praticamente a... o agrupamento de jornais.

P. - Que agrupamento de jornais era esse?

E - Grupamento dos jornaleiros?

P - O que era isso?

E - Grupar jornaleiros, né? Trazer jornaleiros para vender jornal. Na época tinha que agrupar, né?

Então, tinha que haver um lugar para eles se reunirem, para decidir (...)

Decidir ... quais são os jornais tem que apanhar ou se vai num lugar, outro vai noutro (...)"

(11) "O Presidente abre a discussão relativa à Lista da distribuição para a venda dos jornais de cada revendedor".

(12) Daqui em diante, nas citações de entrevistas, o pesquisador e o entrevistado serão sempre designados pelas letras P e E respectivamente.

De qualquer forma, existindo ou não as "sociedades", parece ficar claro o poder dos distribuidores sobre os jornaleiros que a fundação da "Societã" veio regulamentar e solidificar. Os fins beneficentes da associação apenas disfarçavam o efetivo controle da venda de jornais e revistas que ela permitiu aos distribuidores na época, também italianos, em maioria.

Ao que parece, em 1911 as "sociedades" já existiam. As fontes consultadas permitem fazer supor que os "posti" registrados nesta data, no livro "Posti di Rivendita e Clientele" da "Societã", em número de 97, situados tanto no Rio, quanto em Niterói, fossem as "sociedades". Neste livro, estão especificados para a maioria deles, sua área, seus limites e as pessoas que neles trabalhavam (13).

Estes "posti" concentravam-se sobretudo no centro e nos subúrbios do Rio mais próximos ao centro. Apenas seis existiam na zona sul e um na zona norte. Segundo informações prestadas por um velho jornaleiro, os "posti" da zona suburbana surgiram posteriormente aos do centro, acompanhando o percurso das vias férreas. Nesta época, o livro registra apenas 2 "posti" nessa área: Santa Cruz e Realengo. Isto é confirmado pelo chefe do Departamento de Circulação de dois jornais cariocas que tem uma interessante teoria a respeito:

(13) Isto não significa que todas elas já existissem em 1911. O que parece provável é que, à medida que iam surgindo, eram registradas no livro.

"(...)antigamente a Central tinha de bitola larga que corria pelo trecho é... do vale do Engenho Novo e posteriormente foi construída uma outra linha de bitola estreita que corria pelo vale da Misericórdia... e este trecho ficou conhecido como linha auxiliar. Era auxiliar da Central do Brasil no transporte das pessoas. ... Então eles tomaram este ponto. Este ponto deve ter uns 80km de extensão (...) grande parte deles era de origem camponesa. Era treinada para saber... não só os pontos de cruzamento, mas os pontos obrigatórios de passagem e numa experiência que num certo sentido é muito aproximada porque eles vieram de zonas montanhosas da Itália e vivem numa cidade de vale como é o Rio de Janeiro. Agora, a ocupação da planície carioca é muito posterior como a zona da Leopoldina... a zona de Santa Cruz do Ramal é muito posterior. Então, eles vêm pelos caminhos, vales do Rio de Janeiro, quer dizer, a zona marítima, a orla marítima que é um caminho só, o vale das Laranjeiras, o vale de Santa Tereza... o vale da Serra da Misericórdia. Isso dava-lhes uma idéia muito próxima do seu... das suas origens, quer dizer da zona montanhosa. Então, sabiam os pontos obrigatórios... a ocupação da planície é muito tardia. Eles traziam uma lembrança muito viva da sua velha província calabreza".

Este mesmo entrevistado diz que a ocupação das zonas suburbanas da cidade se deu principalmente a partir de 1945. Francisco Cupello porém, em "Memórias de um imigrante" fala na "venda e distribuição de jornais nas linhas auxiliares, Central do Brasil e Rio Douro ...", em 1930, mais ou menos. Narra ainda como, nesta época, pensava em organizar um novo setor para atender a algumas cidades do interior fluminense:

"Quando vi que além da linha auxiliar era servida também a linha da Estrada de Ferro Rio Douro, que terminava em São Mateus, tive uma idéia: organizar um setor novo para vender os jornais da tarde (na ocasião 'A NOITE', 'O GLOBO', 'A VANGUARDA' e a 'ESQUERDA') nas cidades do interior. Pela deficiência de transportes eles não chegavam até lá. A mim, só me faltava organizar um itinerário funcional, estudando as possibilidades de fazer com que os vespertinos fossem comprados naquelas cidades todas. Era preciso ampliar a venda dos jornais..." (Cupello, Francisco, 1973).

Aos poucos, os "posti" iam-se multiplicando, do centro para a periferia da cidade, acompanhando o desenvolvimento urbano e o crescimento da população do Rio de Janeiro e Niterói.

Na primeira folha do já mencionado livro de registro de "posti", encontra-se o seguinte:

Nº	Posto de Rivendita e Clientele	Punto Centrale Ed. Agenzie	Possessore	Limiti	Observazione
	Santa Cruz e Realengo	Santa Cruz - Vila 22 de junho - V. Militar - Realengo - Bangu - A. Vasconcellos - Campo Grande - E. Trindade - Paciência S. Cruz - Coroa Grande - Itacuruçá - Mangaratiba - Paraty Ilha Grande - Angra dos Reis - Guaratiba - Pedra de Sepetiba, etc.	(Nome do possessor) con 2/4 - una metà - (nome do possessor) - una parte 1/4 In data 7 agosto il sig. (nome do possessor) ha comprato la parte (1 1/4) dal - (nome do possessor) (...)	Comincia dalla Stagioni Villa Militar e finisce ad Angra dos Reis	Da V. 22 de junho fino a V. Militar e Bangu lavora (nome do possessor) - Realengo lavora (nome do possessor) - Da Bangu ad Angra dos Reis lavora - (nome do possessor).

A denominação de quase todos os "posti di rivendita" era normalmente a mesma da área geográfica em que se situavam, como por exemplo: "Santa Cruz e Realengo", "Caes do Porto", "Andaray", etc... Cada "posto" tinha seu "punto centrale" e as suas "agenzie". "Punto centrale" era a "banca" (no sentido já visto) que redistribuia jornais e revistas aos demais jornaleiros do grupo, tanto para aqueles que também trabalhavam em outras "bancas", quanto para os "pregões" ou para aqueles que "corriam freguesias".

O "punto centrale" subdividia-se em "agenzie" também denominadas segundo o local em que se encontravam, conforme se pode verificar na página do livro de "Posti", anteriormente transcrita. Nas "agenzie" poderia haver outras "bancas" mas, elas também poderiam ser percorridas pelos jornaleiros - é o que mais frequentemente acontecia - para vender seus jornais e revistas. Eram as "freguesias", cujo significado já foi explicado no primeiro item deste capítulo.

Além de definir que pessoas e em que horários trabalhavam nas diferentes "agenzie", era através da "Società" que se comprava a "parte", o que fazia do seu comprador um "possessore". Esta transação pode ser percebida na coluna "Possessore" da página do livro de "Posti", aqui transcrita.

Vale ressaltar que em algumas páginas do livro de "Posti", percebe-se na coluna "Possessore", a categoria "soci" e ao que tudo indica, as palavras tinham o mesmo significado. A categoria "sócio" vigora ainda atualmente e refere-se à pessoa que possui uma "parte". (14)

(14) O significado de "parte" será detidamente explicado no próximo capítulo.

3 - "... NEM UM 'APACHE' FARIA..."

Durante muitos anos, as atividades dos jornaleiros mantiveram-se isentas de qualquer regulamentação legal, apesar das constantes investidas da Prefeitura Municipal nesse sentido: não pagavam impostos, nem precisavam de qualquer tipo de licença para poderem trabalhar. A tentativa mais antiga que se conseguiu detectar data de 1904. A partir de 1911 porém, o material jornalístico consultado, evidencia pressões cada vez mais constantes por parte do governo, renovadas a cada final de ano, ocasião em que se elaborava o orçamento municipal para o período subsequente.

A Prefeitura pretendia que os jornaleiros utilizassem "estantes" em lugar de estenderem os jornais e revistas nas calçadas, alegando que tal prática atrapalhava os transeuntes. Na verdade, o estabelecimento das "estantes" permitiria que fosse exigida uma licença de funcionamento e a consequente cobrança de impostos. Estas pretensões suscitaram acalorados debates entre os acusadores e os defensores dos jornaleiros através dos jornais da época: o discurso dos primeiros era todo montado em torno da necessidade de combater o monopólio italiano da venda de jornais e revistas; os segundos defendiam, como italianos, o direito de trabalhar no Brasil e argumentavam que, na verdade, estava-se querendo criar um outro monopólio mediante a concessão aos interessados, do direito exploração de "artefatos" (conforme os denominavam algumas reportagens) onde seriam colocados os jornais e as revistas. Para exemplificar transcrevo trechos de algumas dessas reportagens. No dia / de julho de 1911, "A RE

PÚBLICA" publica o seguinte:

"Afinal! Já houve uma empresa jornalística, pela penna autorizada de seu principal dirigente, que se resolve-se a romper contra o monopólio estúpido da venda de jornais por intermédio de indivíduos que, sem a menor das responsabilidades inerentes ao jornalismo, vivem ha muitos annos a explorá-lo com a sanção moral das autoridades do município e a proteção da polícia.

'Pangloss', que conhece as principais cidades da Europa onde nunca houve o mau hábito de empilhar jornais pelas vias públicas transformadas, aqui e ali, em "propriedade" dos monopolizadores da venda de publicações de todo o gênero, declarou hontem que a 'Imprensa' vae usar do mesmo 'direito', ... Embora as iras de tais atravessadores, que chegam ao desprante de exigir 'lúvas' pelos pontos da capital que ^{vem}abusava e escandalosamente ocupando".

Em represália, alguns dias depois, "IL CORRIERE ITALIANO", publica o seguinte:

"Ma ecco che, trascorso un anno, si ritorna alla carica, e questa non é l'autorità prefetizia che scende in campo, ma é la Direzione della 'A IMPRENSA', il cui Direttore, con un articolo bellicoso, per rimuovere terribile all'assalto (...)

(...) Prima di tutto 'A Imprensa' esige che senza ritardi si faccia l'attuazione dei 'Kiosques' obbligatorie (...)

(...) Assodiamo prima di tutto che 'A Imprensa' per combattere ciò che chiama il monopólio dei rivenditori, vorrebbe stabilire un altro monopolio, cioè il monopolio dei 'Kiosques'

Sappiamo comme vanno queste cose.

Il concessionario, che d'ordinario é uno speculatore, un appartatore più o meno favorito da potenti protezioni, grazie alla concessione dei 'Kiosques', può dettare la legge sui prezzi e sulla locazione (6 de julho de 1911)" (15).

(15) Mas, eis que decorrido um ano, volta-se à carga, e desta vez não é a autoridade municipal que vem a campo, mas é a direção de 'A IMPRENSA', cujo diretor, com um belicoso artigo para incitar um terrível assalto...

De fato, concomitantemente às tentativas de impedir que os jornais e as revistas continuassem a ser extendidas nas calça das remetiam-se à Câmara Municipal sucessivos projetos requerendo uns, a concessão de exploração dos velhos quiosques existentes na cidade (16), outros a construção e exploração de "estantes" e outros "artefatos" - similares, como por exemplo, o de "F. Vasquez e Cia.", apresentado em 1915. Anexo ao projeto, havia uma curiosíssima exposição das vantagens dos "belos pavilhões" que pretendia implantar que iam desde a comodidade e conforto, "abrigo das intempéries os vendedores", até a higiene para o comprador e o vendedor, uma vez que os jornais "depostos em pequenas étagères, ao longo da haste do aparelho, não recebiam por isso mesmo, a poeira, os micróbios e até os escarros, a que estão sujeitos aqueles que espalhando pelo chão provam os inconvenientes do regime da venda atual em vigor".

Além de sustentarem que a utilização dos "quiosques" "estantes" e similares poderia criar um monopólio controlado por pes

(...) Antes de mais nada 'A IMPRENSA' exige que sem demora se faça obrigatória a atuação dos 'Kiosques'...

Lembramos antes de mais nada que 'A IMPRENSA' para combater o que chama de monopólio dos revendedores, quer estabelecer um outro monopólio, isto é, o monopólio dos 'Kiosques'

Sabemos como se dão tais coisas

O concessionário que de ordinário é um especulador, um aproveitador, mais ou menos favorecido por fortes proteções, graças à concessão dos 'Kiosques', poderá ditar a lei sobre os preços e sobre a localização".

- (16) Os quiosques eram usados no Rio de Janeiro desde 1891, a través de uma concessão dada ao Sr. Camilo da Silva Lima. Esta concessão foi sucessivamente transferida até que passou à "Cia. dos Kiosques do Rio de Janeiro" que a teria até 1911. Findo este prazo, passariam a ser de propriedade de municipal, estando proibidas novas concessões.

soas estranhas à venda de jornais e revistas, diziam que os quiosques principalmente, trariam prejuízos estéticos à cidade:

"(...) Porque o Kiosque não offende apenas a vista, não atravanca apenas a rua, nem apenas infesta o ambiente com suas baforadas de fundo de tasca.

O Kiosque é também uma immoralidade, ponto de irresistível atração dos mais numerosos bebados, dos piores vagabundos, da gente viciada da mais desprezível espécie, quando não é alimentada pela venda de bilhetes lóticos (...)

(...) Para o Kiosque, pois seja a divisa do melhor carioca a phrase insistente do Catão, o moço:

Delenda Carthago!

("A NOITE", 18 de julho de 1911)

"Delenda" os quiosques! O material jornalístico consultado indica que, pelo menos até 1953, continuaram a surgir projetos requerendo este tipo de concessão. Os interessados porém, jamais concretizaram efetivamente suas pretensões. Voltarei a discutí-los adiante.

Mas, o governo municipal não se limitava apenas às pretensões acima descritas: voltou-se também para os "vendedores ambulantes" (como são chamados pelos jornais da época os "pregões" e os jornaleiros que "corriam freguesias"), visando cobrar-lhes impostos. O decreto que aprovava o projeto do Sr. Leite Ribeiro, regulamentando "o exercício da profissão de vendedor de jornais, revistas e periódicos e dá outras providências", aprovado pelo Conselho Municipal em 18 de novembro de 1911, é um exemplo disto:

"(...) Faço saber que o Conselho Municipal decretou e eu promulgo, de acordo com o artigo 26 do Decreto nº

5160, de 8 de março de 1904, a seguinte resolução:

Art. 1º - Ninguém poderá exercer a profissão de vende
dor de jornais, revistas e periódicos, nas ruas e prá
ças do Distrito Federal, sem que esteja munido da com-
petente licença.

Parágrafo 1 - Para que alguém possa obter a licença a
que se refere este artigo, deverá provar: que é maior
de 12 anos, que sabe ler e escrever e que tem consenti
mento de seu representante legal quando menor.

Art. 2º - O vendedor de jornais, revistas e periódicos
é obrigado a trazer consigo a licença a que se refere
o artigo 1º e bem assim, bem à vista, uma chapa de me
tal com o respectivo número da licença, com a inscrip
ção - Jornaes - Esta chapa será fornecida pela Prefei
tura.

Art. 3º - Continuará em vigor a proibição dos vendedo
res de jornaes de subirem nos bondes, salvo quando chã
mados pelos passageiros.

Art. 4º - A licença do vendedor de jornaes a que se re
fere esta lei será de 5\$000 annuaes.

Art. 5º - Esta lei vigorará de 1912 em diante.

Art. 6º - Revogam-se as disposições em contrário".

("O SÉCULO", 20 de janeiro de 1911).

A reação a este decreto foi violenta, como se pode consta
tar na reportagem publicada pela "A NOTÍCIA", 3 dias depois de
sua aprovação:

"Não há dúvida que na Associação Flor dos Borbonos (17),
há alguns sócios de espírito

Eles querem que os meninos que vendem jornaes saibam
ler e escrever, sejam maiores de 12 anos, apresentem
documentos de identidade, paguem a licença à Prefeitu
ra, andem com uma chapinha presa ao collarinho, o diã
bo e quatro,

No entanto, lá dentro da Associação, que tão exigente
é para os de fora, ha associados que não sabem ler e
mal assignam o nome, que nunca apresentaram carteira
de identidade e que nem pagam licença para dizer asnei

(17) Expressão que se refere à Câmara Municipal.

ras, todos os dias, nem sequer o aluguel do prédio que tomaram de assalto contra a vontade dos legítimos donos".

Na realidade, atrás de reações tão violentas, existiam vários interesses que se sentiam lesados. Em primeiro lugar, havia os "donos dos pontos" a quem os "pequenos vendedores" estavam ligados. Conforme argumentavam várias reportagens, eles seriam os principais prejudicados, uma vez que arcariam com o ônus dos impostos, e também com o decréscimo das vendas que a proibição de subir nos bondes acarretaria. Por outro lado,

"(...) os nossos garotinhos têm cabeças de ventoinhas. Hoje estão num "ponto", amanhã em outro. Isso quer dizer apenas isto: o dono de uma banca vai pagar o imposto por este ou aquele seu vendedor para o ver amanhã servindo a outro..."

(A RUA, 5/1/915).

Em segundo lugar, as empresas jornalísticas também viram nas taxações, ameaças aos seus negócios:

"(...) Esse absurdo aumento que se quer fazer nas taxas dos pontos onde se vendem as gazetas, não é mais do que um modo disfarçado de ferir a imprensa.

Esta já não paga poucos impostos à Prefeitura e com os direitos de papel pagos na Alfândega faz entrar para os cofres da República muitas centenas de contos.

Querer, portanto, taxar os pontos onde é feita a venda de jornais de procurar criar embaraços à marcha do jornalismo, é procurar prejudicar a sua salutar ação fiscalizadora junto aos governos(...)"

(A RUA, 5/1/915).

Contudo, a defesa destes interesses, era velada pela luta em prol dos "pequenos vendedores". Os grupos que se sentiam lesados defendiam-se através deles, colocando-os como os "peque

nos mártires" das taxações:

"(...) Tutti questi ragazzini che passano le notti sotto posti a tutte le intemperie, che sotto il sole cruento del giorno percorrono le più lontane zone della città portando le tanto attese notizie di ultima ora, sono ben degni di un poco di attenzione anche da parte della autorità la quale dovrebbero avere a cuore la loro sorte orientandoli, anziché colpirli con grave tasse, in modo che potessero approfittare dei denari che guadagnano con tanta fatica, per farsi una onorata posizione...".
(18)

(IL CORRIERE ITALIANO, 23/10/915).

Projetos e decretos como o que foi aqui transcrito sucediam-se e eram rejeitados ou revogados a cada ano: o de Getúlio dos Santos, em 1914; o de Rivadávia Correia, em 1915; o do prefeito Amaro Cavalcanti, em 1918; etc... Mas, mesmo que o governo Municipal não tivesse conseguido ainda enquadrar a venda de jornais e revistas, nem proibir a utilização das calçadas como "bancas", já podiam ser vistas, principalmente a partir de 1914, as "estantes" de madeira. Em 11 de janeiro de 1918, "A ÉPOCA" refere-se a "bancas permanentes" em alguns dos lugares mais movimentados do Rio como, por exemplo, na Estação da Estrada de Ferro Central do Brasil, na Praça da Bandeira e no Largo de São Francisco.

(18) "(...) Todos estes rapazinhos que passam as noites expostos a todas as intempéries, que sob o sol abrasador do dia percorrem as mais longíquas zonas da cidade, levando as tão esperadas notícias de última hora, são bastante dignos de um pouco de atenção também por parte da autoridade, que deveria cuidar de sorte e não golpeá-los com pesadas taxas, de modo que pudessem aproveitar do dinheiro que ganham com tanto esforço, para se construírem uma honrada posição(...)".

Os dados disponíveis não permitem estabelecer a data em que o Governo Municipal conseguiu realmente impor aos jornaleiros as taxações que pretendia. Em 20 de junho de 1923 porém, a "GAZETA DE NOTÍCIAS", refere-se a um novo projeto desta vez apresentado por Pachê de Faria, o qual estabelecia, entre outras coisas que:

"(...) as instalações para a venda avulsa de jornais e revistas e congêneres publicações, nos logradouros públicos, serão localizados fora dos passeios e obedecerão ao tipo adoptado pelo Prefeito dentro de trinta dias da data da promulgação desta lei".

E mais adiante, nesta mesma reportagem:

"(...) Não há muitos annos, quando cogitava de augmentar sua receita, voltou a Prefeitura as vistas para os pontos de jornaes.

Estava ali uma fonte de renda. Não havia, pois tempo a perder.

E vieram, assim, os impostos e com elles as exigências de installações, préviamente autorisadas pelos agentes municipais, isto para impedir viesse a soffrer o tráfego de pedestres.

A innovação foi bem aceita e parecia estar tudo resolvido satisfatoriamente.

Parecia apenas".

Novamente, muitas foram as reações violentas. No seu número de 30 de junho desse mesmo anno, "O MALHO" publica a seguinte charge:



Coisas da rua...

O Conselho Municipal anda às voltas com um projecto que só serve para fazer mal aos pobres vendedores de jornaes.

CARDOSO — Este Conselho representa todos os papéis. Neste momento foi o "apache"...

— Perdão. O que elle agora está fazendo, nem um "apache" faria...

O projeto Pache de Faria como tantos outros, foi revogado mas fica claro que em 1923, não só os impostos para LICENCIAMENTO estavam definidos, mas também as bancas de madeira, sucessionadas das primitivas estantes eram uma realidade nos lugares mais movimentados. Mas, eram ainda muitos os "pregões" a gritar pelas ruas do Rio e Niterói e em ambas as cidades as "freguesias" continuavam a ser percorridas pelos jornaleiros.

Na década de 30, as bancas de jornais estavam bastante difundidas. Percebe-se nitidamente que a partir daí, os recortes de jornais consultados referem-se muito mais frequentemente a elas. Também se tornam comuns as reportagens ilustradas com suas fotografias. Lembrando estas primeiras bancas, diz um velho jornaleiro:

"(...) Conforme a evolução eu ia vendendo ... até que surgiu a banca de madeira. Fui obrigado a fazer banca de madeira porque não deixavam mais eu botar no chão(...)

(...) Não, elas não eram fechadas, não. Eram abertas. Não tinha nada de cobertura, não. Não tinha nada. Era uma banca de madeira com 3 paus de prateleira em cima e tal ... Quando chovia, a gente tinha que correr para baixo de um toldo ... Era de madeira com quatro rodas que era para correr quando chovesse..."

Este tipo de banca acarretava muitas vezes, a dependência do jornaleiro, do porteiro de um edifício ou do dono de uma casa comercial próxima, para abrigar-se em dias de chuva e para guardar seus jornais e revistas durante as horas do dia em que não trabalhava. Estas pessoas, geralmente não compravam jornais e revistas: o jornaleiro, em troca do favor prestado, permitia que lêssem gratuitamente.

Com o decorrer do tempo, as bancas ganharam um toldo e no início da década de 60, apresentavam-se inteiramente cobertas e fechadas, evitando os problemas acima apontados.

Se as "estantes" surgiram por imposição municipal, o aparecimento da banca de madeira, hoje substituídas pelas de ferro, foi determinada essencialmente pelo gradativo aumento do volume dos jornais e pelo aparecimento das revistas que logo também se multiplicaram em número e volume. Portanto, ia-se tornando cada vez mais difícil para o jornaleiro carregá-los às costas. Como disse um velho jornaleiro de Jurujuba II:

"(...)O 'JORNAL DO BRASIL', por exemplo. Antigamente 5 JB não tinham um quilo. Agora um só tem um quilo. O jornaleiro não podia mais fazer esta vida."

A solução foi a banca e o jornaleiro foi aos poucos se fixando nos mais diferentes pontos da cidade.

4 - "DA SOCIETÁ AO SINDICATO"

Em 1932, foi fundado o atual "Sindicato dos Vendedores e Distribuidores de Jornais e Revistas do Rio de Janeiro" (19), num "período de controle" do movimento sindical no Brasil, inspirado no corporativismo fascista (20). Segundo um dos fundadores, a

(19) A base territorial do sindicato sempre correspondeu a área do atual Estado do Rio de Janeiro,

(20) A este respeito, cfr. Rodrigues, José Albertino, "Sindicato e Desenvolvimento no Brasil", Difusão Européia do Livro, São Paulo, 1968, pág. 17.

fundação do Sindicato foi liderada e financiada pela "Societá Au xiliari della Stampa". Ele e um outro velho informante, narraram que a "União dos Trabalhadores Gráficos" pretendia organizar um órgão sindical que englobaria também os vendedores e distribui dores de jornais. Não aceitando tal liderança, um grupo constituído basicamente por distribuidores apressou-se em iniciar uma campanha destinada a angariar os sócios necessários para que um outro Sindicato fosse reconhecido. Talvez - os dados a respeito são escassos e confusos - o surgimento de um Sindicato independente, tenha significado uma forma de desmobilizar o movimento dos operários gráficos. Um dos membros deste grupo, assim se re fere a estes fatos:

"(...) Porque era o ... não havia o sindicato para garantir nosso trabalho. Então, havia uma corrente que ia fundar o sindicato de outros (...)

Ora, nós então corremos e fundamos (...)

(...) Parece que era o Sindicato de livros, não sei o que. Tem elementos... constava que naquela época eram até comunista. Então disse: já que se querem formar o Sindicato... vamos lá. Então, nós andamos correndo e na frente. E nós cinco nos juntamos, reunimos, corremos prás bancas uma lista... Ninguém se recusou. Todo mundo assinou. Arranjamos uma assembléia ... e registramos no Ministério do Trabalho antes deles. Quando eles foram para lá, já estava o nosso registrado".

Ainda segundo este entrevistado, um outro membro do grupo, tinha boas relações no Ministério do Trabalho, o que facilitou muito o rápido reconhecimento do Sindicato.

O primeiro presidente eleito foi um destes distribuidores, obrigado a naturalizar-se brasileiro para poder ocupar o cargo.

Com o surgimento do Sindicato, a "Societá Auxiliari della

Stampa", aos poucos ficou exclusivamente reduzida à atividades beneficentes e de ajuda mútua. Atualmente, mesmo essas funções não mais existem na prática; só abre às segundas-feiras, das 8 às 12 horas e possui apenas um funcionário que informou não receber a visita de qualquer pessoa, à exceção da minha, desde novembro do ano passado.

5 - "NOSSA BANDEIRA UM 'TRAPO AFRICANO' E OS BRASILEIROS' UNS ABYS SINIOS" (21)

Na década de 30, atualizadas pela forte ideologia nacionalista que caracteriza a época, recrudesceram as pressões contra o "monopólio italiano" da venda de jornais e revistas. Num certo sentido, elas são fruto da política trabalhista de Vargas, notadamente no que se refere à lei dos dois terços que estabelecia a predominância obrigatória dos trabalhadores nacionais, e a proteção ao trabalho do menor. De fato, a tônica das reportagens publicadas na época é a denúncia de que os italianos impediam trabalhadores nacionais de ingressarem no comércio de jornais e revistas, além de serem exploradores do trabalho de menores brasileiros.

As acusações contra os italianos foram mais intensamente atualizadas a partir de 1936, por novas tentativas, como a que foi feita neste ano pela "Cia. Brasileira de Jornais", de penetrar

(21) Título de uma violentíssima reportagem publicada pela "GAZETA DOS MUNICÍPIOS", de 24/6/1936.

no comércio de jornais e revistas. Assim sendo, dos títulos da quase totalidade das reportagens publicadas sobre o assunto e que defendiam os interesses dos jornaleiros, consta quase que invariavelmente a expressão "nacionalismo mercantil", como por exemplo a publicada pelo "O GLOBO", no dia 22 de junho de 1936:

"Foram lamentáveis as cenas verificadas hoje nalguns pontos da cidade em que há bancas de vendas de jornais, por força da política que, explorando a nota do nacionalismo em benefício de interesses mercantis imediatos, resolveu improvisar a Companhia Brasileira de Jornais. Lançou-se mão do melhor recurso para tanto, afim de impressionar o transeunte desatento, por isso que o comércio da nova companhia tomou de emblema uma bandeira nacional, e resolveu fazer como verdade a fantasia de serem italianos quantos vendem os jornais no Rio, e estrangeiros os donos de banca que se acham no Brasil há mais de vinte e trinta anos, e têm filhos brasileiros. Mas como se não bastasse esses recursos, foi criado um tal ambiente de prevenção contra os actuaes detentores dos pontos, que se tornaram inevitáveis os conflitos, fazendo crer os nacionalistas que passa por um attenta do à bandeira nacional qualquer resistência oposta pelos donos das bancas à ligeireza com que a nova companhia os quer desalojar, em nome de uma brasilidade que seria de todo louvável se não se tratasse apenas da violação de direitos pacíficos de terceiros a favor de uma exploração industrial de alguns particulares esper^{tos}".

Defendendo a "Cia. Brasileira" e atacando os jornaleiros italianos, a "GAZETA DOS MUNICÍPIOS", jornal fluminense, publicou três dias depois, uma violentíssima reportagem que ilustra muito bem os sentimentos contrários aos estrangeiros, difundidos na época. A reportagem tinha como título "Nacionalismo Mercantil, não! Aos brasileiros não pode ser negado o direito de trabalhar para viver":

"Explorando, inesperadamente, a situação dos brasileiros que, usando de um legítimo e irrefutável direito de

vender jornaes, está sendo preterido pelos italianos; O GLOBO...., tirando de si a pejorativa de mercantil, procura assacá-la contra os que pretendem organizar um serviço de venda de jornaes mais coerente com o nosso progresso e adequado às reivindicações sociais do momento.

Os nossos collegas do vespertino carioca se deixaram impressionar pela expressão numérica da venda de jornaes executada pelos italianos com o sacrifício e a torpe exploração de menores brasileiros para enveredar na mais sôrdida e repugnante campanha de derrotismo. Elles se mercantilizaram: a expressão numérica, das edições vendidas refletem em seus balcões, e por isso foram além, porque os outros jornaes, não menos culpados, não menos afeiçoados ao mercantilismo das grandes vendas, se limitaram à negativa de fornecer jornaes aos vendedores brasileiros, ao passo que 'O GLOBO', mais audacioso, mais mercantilizado e menos nacionalista, foi ao ponto de enaltecer os italianos que se acostumaram ao aspecto maltrapilho de seus explorados, atirando aos brasileiros bem intencionados e dignos, o labêo de nacionalistas mercantis (...)

Si a nossa imprensa julga que os vendedores que apregoam seus jornaes, arriscando a vida, sem nenhuma garantia, sujos, rotos miseráveis para augmentar a fortuna desses italianos que não podiam viver em sua terra e para lá voltam, à custa do suor e do sangue de suas victimas, como uns nababos e gran-senhores, melhor será que ella se dispa dessa espiritualidade que deve ser o incentivo da nacionalidade brasileira e que se corrompa às escancaras vendendo a penna de seus jornalistas pelo menor preço, mas que se diga imprensa carcama na, imprensa internacional, imprensa cosmopolita, tudo enfim, menos imprensa brasileira, porque esta tem de ser pelos brasileiros, em qualquer terreno, em todas as emergências (...)

(...)mas não se negue ao brasileiro o direito de uma concorrência, de uma organização perfeita, como os que estão em evidência neste caso, que vestiram com uniformes decentes seus vendedores e ainda os seguiu contra os accidentes da profissão.

O sol nasceu para todos, mas no Brasil elle tem de ser mais para os brasileiros, por patriotismo e por força de lei, porque os italianos se collocaram fraudulentamente a coberto das leis trabalhistas e nós não descançaremos enquanto elles não as cumprirem ..."

Apesar de tão veementes acusações feitas contra o "trust" dos italianos (conforme se referem alguns jornais da época) em 14 de agosto de 1936, "O GLOBO" noticia que o prefeito interino,

Conego Olympio de Mello, decidira cassar as licenças concedidas a "João Copello e Cia." e à "Cia. Brasileira de Jornaes". O mesmo jornal, em 28 de setembro de 1936, informa da missa em ação de graças mandada rezar pelos jornaleiros, em agradecimento pela vitória na luta contra o "nacionalismo mercantil", na Igreja de São Francisco de Paula.

No ano seguinte volta-se à carga. Os que combatiam o "trust" dos italianos, propunham a fundação de um órgão de assistência aos "pequenos jornaleiros". Em 30 de março de 1937, "O GLOBO" noticia que o Deputado Martins e Silva apresentou à Câmara um projeto que criava a "Casa dos Pequenos Vendedores de Jornais". Conforme o projeto, o órgão seria financiado basicamente pelos "intermediários dos gazeteiros, do distribuidor ao proprietário das bancas" que conforme o deputado, auferiam altíssimos lucros. Segundo esta reportagem, Martins e Silva

"(...) termina a sua justificação fazendo um apello à Câmara no sentido de evitar que continuemos a permitir que as crianças brasileiras vivam por ahí esfarrapadas e doentes, a serviço de meia dúzia de felizardos, que à custa desse soffrimento e pela desorganização legal de uma classe, com o consentimento do próprio governo, fazem fortuna e vivem passeando constantemente à Europa".

Os "intermediários dos gazeteiros", conforme os chama o deputado, não se opunham a fundação deste ou qualquer outro órgão semelhante. Na verdade, passaram a propugnar essa idéia e, levando-se em conta de que eram acusados de explorarem o trabalho de menores brasileiros, fica claro porque tomavam essa atitude. Mas, não queriam arcar com todos os ônus de sua manutenção e viam neste projeto "uma revanche contra os distribuidores", apontando

Martins e Silva como "interessado ou sócio" de Copello e Cia.

O projeto não foi aprovado. Mas as tentativas de constituição do órgão continuaram, agora lideradas por D. Darcy Vargas que buscou a colaboração do Sindicato dos Distribuidores e Vendedores de Jornais e Revistas. Em agosto de 1938, fundou-se a "Casa do Pequeno Jornaleiro".

Considero extremamente relevante referir-me à atuação que teve nos fatos acima descritos o atual distribuidor de um grande jornal carioca - na ocasião já desempenhava esta função - um dos fundadores da "Societá Ausiliari della Stampa" e do "Sindicato de Vendedores e Distribuidores de Jornais e Revistas", a mais velha pessoa ligada ao "mundo do jornal" a que tive acesso. Ele narrou o seguinte:

"Se dizia naquela época que eram americanos. Não sei se é verdade. Então, o superintendente da "NOITE" (nome do superintendente), Deus o tenha em bom lugar, era uma grande alma, mandou me chamar: 'Escuta, (...), você toma cuidado porque há um grupo de capitalistas que quer tomar as bancas de jornais. Aqui esteve, me convidaram para eu entrar como sócio'. Porque 'A NOITE' vendia muito naquela época, era um baluarte. Porém eu recusei. Disseram: 'Ah, a venda de jornais está nas mãos dos carcamanos. Ora eles queriam tomar as bancas, de forma que dizia o (nome do superintendente)' - Bom, eles são carcamanos e tal, mas eu estou satisfeito com eles. Não conte com a minha colaboração, absolutamente (...)' Nem uma campanha. Todos os jornais estavam atacando todos os dias. Então, eu fui ao (nome de um outro diretor de jornal) '- Dr., o senhor não se mexe com o seu jornal? Isso é o maior monopólio. Isso é contra o senhor. O senhor não pode dizer o que pensa no seu jornal?' ... Respondeu: '- Não, ..., amanhã, amanhã vai sair um artigo atacando essa gente ...' Toda a imprensa estava a nosso favor ... Que eles fizeram? Me mandaram buscar pelo 4º brigadeiro ... fiquei lá na Polícia Central..."

Prossegue enumerando uma série de incidentes e as pessoas (políticos, juristas etc...) que o ajudaram nestas circunstâncias, às quais se refere como "amigos". Narra ainda como intercedeu diretamente junto a Pedro Ernesto, o prefeito na época, em favor dos jornaleiros:

"(...)Levei toda a classe lá na Prefeitura quando o Pedro Ernesto era prefeito ...'Seu prefeito, olha aqui essa gente que trabalha'. Levei uma velhinha italiana. 'Essa velhinha vive do trabalho de seu filho!' O Dr. Pedro Ernesto ... que era uma grande alma, quase que ele chorava.

(...) O Dr. Pedro Ernesto foi preso (...). Mas, a politicagem, sabe como é. Ora, de maneira que no dia seguinte foi nomeado um interventor, o Conego Olympio de Mello, um padre. Então, fomos uma comissão ao Conego: 'Senhor Conego, esses coitados, esses sujeitos tal, vive do trabalho ... São uns capitalistas que querem tomar o trabalho dessa pobre gente'. 'Pode contar que eu vou mandar tirar essas bancas que estão na Avenida Rio Branco' ... Como de fato, botou todas essas carrocinhas de lixo e tal ... Apanhou todas aquelas bancas e botou no depósito".

O discurso deste entrevistado evidencia claramente os mecanismos de pressão que impediram não só que a "Ciã. Brasileira de Jornais" e outras tentativas semelhantes, feitas desde as primeiras décadas do século, tivessem êxito, mas que também dificultaram, durante muitos anos a regulamentação legal da atividade de jornaleiro. Estes mecanismos eram acionados pelos distribuidores que constituíam na época, a liderança dos jornaleiros: não foram eles os fundadores da "Societã Auxiliari della Stampa" e do Sindicato?

Viu-se que o distribuidor era e continua sendo o intermediário entre as empresas jornalísticas e o vendedor de jornais: ele fornecia e fornece aos jornaleiros, às "sociedades" de jornalei

ros, os jornais e as revistas por elas produzidas numa quantidade de que ele determina. Nesta época, em que as sociedades de jornalheiros não tinham as mesmas proporções que hoje atingiram, em que se vendia jornais numa quantidade muito maior que atualmente e em que muitos distribuidores tinham sob seu controle direto inúmeros jornaleiros, seu raio de ação era muito muito maior. Eram, por outro lado, extremamente prestigiados pelos empresários que deles dependiam para vender bem seu produto: eram os distribuidores que conheciam a cidade e os jornaleiros. A um deles (o entrevistado a pouco mencionado) foi, inclusive, atribuído por alguns jornalistas, um título de nobreza. Este prestígio lhes facilitava o acesso a pessoas influentes, às quais poderiam recorrer como o fez este entrevistado nos fatos narrados acima. O empresário precisava do distribuidor para vender bem seu produto e este, do jornaleiro. Defendendo os interesses dos jornaleiros, o distribuidor garantia também os seus. Para tanto, utilizava-se do poder que as relações que estabelecia pelo fato de ser distribuidor, lhe possibilitava.

Não percebo atualmente a mesma relevância dos distribuidores, nem junto aos jornaleiros, nem no Sindicato que eles mesmos fundaram. Acredito que isto aconteça pelo fato de existir atualmente entre o distribuidor e o jornaleiro, uma outra liderança: a dos "capatazes" das sociedades de jornaleiros que se foi estruturando à medida que as sociedades se ampliavam tanto física quanto economicamente em função do crescimento urbano e demográfico do Rio e Niterói.

6 - AS SOCIEDADES DE "NICTHEROY"

O dados históricos disponíveis especificamente referentes à atual "Jurujuba II", são muito escassos: tem-se apenas a memória de seu mais velho jornaleiro e numa fase mais recente a de outros jornaleiros, além do já mencionado livro em que estão registrados os "Posti di Rivendita e Clientele".

Segundo este livro, que data de 1911, existiam em Niterói, 4 "sociedades de Jornaleiros": "Jurujuba 2ª", "Jurujuba 3ª" "Jurujuba 4ª" e "Jurujuba 5ª". Aí se encontram registrados os "possessori", os horários em que se venderiam os jornais e as revistas e os limites abrangidos apenas por "Jurujuba 2ª" e "Jurujuba 3ª". As páginas ocupadas pelas outras duas "sociedades" estão inteiramente em branco.

Em 29 de janeiro de 1920, na coluna "Possessori" de "Jurujuba 2ª", estão registrados 29 nomes, todos italianos. "Jurujuba 3ª", na mesma coluna, apresenta 5 nomes, também italianos.

Com relação ao horário de trabalho de "Jurujuba 2ª", consta no livro que:

"I soci di Jurujuba 2ª possono vendere i giornali del mattino e i giornali illustrati nella stagione della Cia. Cantareira di Nictheroy fino all'una pomeridiana tutti i giorni ed il sabato fino alle 2 pomeriggio" (22)

(22) "Os sócios de Jurujuba 2ª podem vender os jornais da manhã e os jornais ilustrados na Estação da Cia. Cantareira de Nictheroy, até 1 hora da tarde de todos os dias e no sábado até às 2 da tarde".

Quanto ao de "Jurujuba 3º":

"I soci di Jurujuba 3º, tutti i giorni possono vende re giornali nella stagione della Cia. Cantarera di Nictheroy dall'una pomeridiana in puoi, ed il sabato dalle 2 pomeriggio in puoi, spettando la rivendita prima di dette ore ai soci di "Jurujuba 2º" (23).

Estes horários foram estabelecidos em 12 de agosto de 1920. Ao que parece, não havia necessidade de estabelecer horário pa ra a venda no restante da cidade, uma vez que as áreas de cada grupo eram perfeitamente definidas. Tais limites foram estabele cidos em 8 de janeiro de 1931. Os de "Jurujuba 3º", eram os se guintes:

"Limiti con 'Jurujuba 3º'

Puo arrivare fino alla direzione della punta dell pri mo magazzino della Ferrovia e torna indietro" (24).

Quanto aos de "Jurujuba 3º", o livro informa que:

"Limiti con 'Jurujuba 2º'

Dalla punta del primo magazzino della Ferrovia in avan ti" (25).

E acrescenta que:

(23) "Os sócios de Jurujuba 3º, podem vender jornais todos os dias na Estação da Cia. Cantarera de Nictheroy, a partir de 1 hora da tarde e, no sábado, das 2 horas da tarde em diante, Antes destas horas, a revenda pertence aos sócios de Jurujuba 2º".

(24) "Limites com Jurujuba 3º
Pode chegar até à ponta do primeiro armazém da Ferrovia e voltar atrás".

(25) "Limites com Jurujuba 2º
Da ponta do primeiro armazém da Ferrovia em diante".

"I venditori di Jurujuba 3º non possono vendere fogli illustrati nella zona di Jurujuba 4º, essendo compresa in questa prescrizione il 'Supplemento Illustrato d'A NOITE', dovendo, però, Jurujuba 4º mettere i venditori necessari per la vendita del detto supplemento".
(26)

Apesar disso, não são mencionados os limites de "Jurujuba 4º". Segundo o mais velho jornaleiro da atual Jurujuba II, este grupo abrangia "de São Gonçalo para cima". Este mesmo entrevistado narra que quando começou a trabalhar em "Jurujuba 3º", o grupo era composto de mais ou menos 12 pessoas que eram jornaleiros há cerca de 20 anos. Se se pensar nas datas em que foram estabelecidos os horários de venda e os limites de "Jurujuba 2º" e "Jurujuba 3º", conclui-se que é provável que os dois grupos tenham surgido por volta de 1920 e não em 1911, data que figura na capa do "Livro di Posti".

Conforme informou este mesmo jornaleiro, "Jurujuba II" e "Jurujuba III", em 1937, trabalhavam nas "mesmas banquinhas" de madeira:

"Jurujuba II trabalhava na parte da manhã e Jurujuba III na parte da tarde".

O primeiro retirava seus jornais e revistas das bancas para ser substituído pelo outro grupo. Isto perdurou até 1951, quando

(26) "Os vendedores de Jurujuba 3º não podem vender folhas ilustradas nas zonas de Jurujuba 4º, estando compreendido nesta prescrição o 'Supplemento Illustrato d'A NOITE', devendo Jurujuba 4º porém, colocar os vendedores necessários para a venda do dito suplemento."

do, diante das necessidades impostas pelo aumento do número de jornais e revistas e também para fazer face à concorrência que outros grupos começavam a impor, deu-se o que um outro entrevistado chamou de fusão: os dois grupos se uniram, surgindo o atual "Jurujuba II". Sobre a fusão, narrou o atual capataz da sociedade:

" (...) Depois, então, nós fizemos a fusão. Jurujuba II e Jurujuba III, fizemos uma coisa só. Trabalhava-se de manhã o Jurujuba II e de tarde o Jurujuba III, mas completamente separado. Então, um dia, conversando para evitar aquela correria de desarrumar as bancas para depois voltar a arrumar para o pessoal que ia trabalhar de tarde, então, pensamos de fazer a fusão. Fizemos uma coisa só ... Abolimos Jurujuba III".

A partir daí, outras "sociedades" foram surgindo. Em 1977, segundo um levantamento feito por um funcionário de "O FLUMINENSE", existiam em Niterói e São Gonçalo, 21 grupos, cujas denominações se referem à área da cidade em que estão localizados.

CAPÍTULO II

A ORGANIZAÇÃO INTERNA DE JURUJUBA II

"Eisenhower é sepultado em Abilene. Seleção inicia treinamento para a Copa do Mundo. Outro crime do Esquadrão da Morte na Baixada Fluminense. Presidente fará reforma da Carta com o Congresso (...)

São apenas cinco horas da manhã. (Nome do jornalista) arruma pacientemente os jornais na sua banca. Os primeiros compradores vão olhando as manchetes enquanto esperam. O jornalista não demonstra curiosidade: a cidade só agora desperta, porém, ele muito antes já sabia das novidades do dia (...).

("O CRUZEIRO", 24/4/1969)

Neste capítulo procurarei descrever o funcionamento e a organização interna de Jurujuba II. Acredito que isto seja indispensável para se compreender a maneira pela qual se dão as suas relações com a estrutura social envolvente. Para tanto, considero central partir da descrição das relações de trabalho e dos atores nelas envolvidos. Parece-me que seguindo este procedimento, o significado das categorias que estes atores utilizam para explicar o sistema em que interagem, será melhor apreendido.

1 - OS MEMBROS

1.1 - A Parte e os Sócios

A distinção básica entre os membros de Jurujuba II, é dada pelo fato de se possuir ou não uma parte:

"A parte não é nada. A gente tem esse costume de dizer uma parte. É o trabalho, a parte que a gente chama é o trabalho que a pessoa tem que fazer. Não existe nada. - Ah, tenho uma parte de jornal. O que é uma parte de jornal? Não é nada. A maioria, nem licença tem a nome deles".

Este trecho refere-se, por um lado ao fato de que a compra da parte não é formalizada através de instrumentos legais e, por outro, sugere que o possuidor da parte não é dono de uma banca, embora ao nível do discurso dos jornaleiros, a correlação seja muito estreita, como fica evidenciado nas palavras de um deles:

" (...) Porque realmente compra um emprego, não é? Porque uma banca é uma casa de negócio... ganha com ela (...)"

Mas acontece que nem todos os possuidores de partes, trabalham em bancas. Além disso, nem todos os que trabalham em bancas têm aquela ou qualquer outra licença em seu nome. Portanto, na realidade, a parte dá ao seu possuidor o direito de trabalhar em Jurujuba II seja vendendo jornais e revistas em banca ou de desempenhando outra qualquer atividade (como se verá mais adiante) lhe dá um "emprego", conforme se verifica no segundo trecho.

Viu-se no capítulo anterior, que já no início do século processava-se a compra e a venda da parte, porém não de modo tão generalizado como atualmente. Parece mesmo que no momento em que as sociedades começaram a formar-se, existiam outras alternativas, como pode ser constatado nas palavras de um velho entrevistado, membro de uma sociedade carioca:

" (...) meus irmãos, não. Eles entraram comigo. Não precisavam pagar".

Nesta época, podia verificar-se uma outra alternativa ã compra da parte, como se pode ver na entrevista de um dos mais velhos jornaleiros de Jurujuba II:

"Eu tinha meus pontos de jornal e devia de trabalhar unidos para não haver desunião. Então, eu quize trabalhar unido me convidaram e eu aceitei (...) Foi bom para eles e bom para mim".

Na época em que foi realizada a pesquisa quem quizesse comprar uma parte deveria pagar em média Cr\$ 40.000,00, seja no Rio ou em Niterói (1). O valor da parte varia conforme a sociedade: quanto maior o número de bancas, quanto melhor localizadas elas forem, quanto mais jornais e revistas elas venderem, maiores serão as possibilidades de lucro e, portanto, mais alto será o preço da parte. Segundo um entrevistado, o preço da parte se calcula da seguinte forma:

"Minha banca tem 85 mil... A outra banca de lá tem quase 20 mil. A outra tem 10, 15 mil (valor em dinheiro dos jornais e revistas que uma banca possui). Quer dizer, só a soma disso tudo vai a mais de 100 mil, 130 e, às vezes, até 150 mil. Ora, bota 150 mil dividido por oito. Quase 20 mil não é? Quase 20 mil de cada um. Ora... e o ponto (por enquanto, lugar onde se situa a banca) não vale nada?

Portanto, no cálculo do preço da parte entra não só o correspondente em dinheiro dos jornais e revistas contidas nas bancas da sociedade, mas também a capacidade de venda do grupo, o que depende basicamente da localização dos pontos.

O fato de possuir uma parte faz do indivíduo um sócio, o que significa desempenhar determinadas tarefas e ter certos direitos como por exemplo férias, participação em reuniões, etc... e principalmente, auferir uma renda igual aos demais sócios. Jurubá II conta na época em que foi realizada a pesquisa com 58 sócios. O indivíduo que possui uma parte é também colega ou par

(1) No Rio de Janeiro, dependendo da área, os preços tendem a ser um pouco mais altos do que em Niterói.

ceiro. O conteúdo dessas categorias será analisado no próximo capítulo, quando se tentará detectar os princípios a elas subjacentes.

É entre os sócios que é escolhido o "capataz", numa reunião da qual apenas eles participam. As tarefas do capataz, serão explicitadas mais adiante. Por enquanto, ele é a pessoa que controla em última instância toda a parte financeira e contábil de Jurujuba II e efetua diariamente nas distribuidoras, o pagamento dos jornais e revistas recebidos pela sociedade. O cargo de capataz caracteriza-se pelo fato de, em geral, ser ocupado durante muito tempo pela mesma pessoa: em 24 anos, Jurujuba II teve apenas 4 capatazes. O atual trabalhou apenas um ano em banca, passando logo a trabalhar na contabilidade, como auxiliar do então capataz. Sucedeu-o por vários anos, até que se afastou para gerenciar uma casa comercial de propriedade do grupo (2). Retornou ao cargo em 1970, ocupando-o até hoje.

Certa vez - e apenas uma vez - o capataz fez uma distinção entre sócios proprietários, ou os possuidores de partes, e sócios alugatários, pessoas que alugam uma parte de outro sócio que por determinados motivos, como volta para a Itália, doença, velhice e morte principalmente, afastam-se da sociedade. Neste caso, o sócio que se retira torna a sociedade responsável pela parte, cabendo-lhe decidir se será admitida ou não uma nova pessoa para

(2) O estabelecimento foi fechado em pouco tempo, por não apresentar a rentabilidade esperada.

substituir a que se afasta. Admitindo ou não um novo membro, a sociedade pagará ao sócio que se afasta um aluguel que, quando os dados foram colhidos, era de Cr\$ 400,00. No caso de ingresso de um novo membro, a parte poderá ser alugada - e a pessoa que a aluga é sócio alugatário - ou então, admitido um vendedor:

"(...)Vai embora, fica conosco e a gente paga o aluguel, se há necessidade, a gente põe uma pessoa. Se não, fica por isso mesmo. Se tenho necessidade de uma pessoa responsável, aluga-se. Se não, ponho um vendedor. Na hora, a gente vê".

O número de sócios alugatários é muito reduzido em Jurujuba II - existem apenas dois - porque, mesmo que os sócios, de uma maneira geral, sejam considerados mais "responsáveis", a prática de admiti-los acarreta para a sociedade certo ônus, conforme aponta o capataz:

" (...) o dono reconhece a nós e não ao preposto que está lá. Eles (os "prepostos") pagam o aluguel à gente e a gente entrega ao sócio. O aluguel é uma mixaria por que a despesa é toda paga por nós e nós pagamos Cr\$... 400,00 de aluguel ao sócio... Mas, como nada é cobrado nenhuma despesa (esta categoria será explicitada numa outra parte deste capítulo) a quem está trabalhando, então, o aluguel é baixo".

Além disso o sócio alugatário recebe o lucro igual ao dos demais sócios, menos o aluguel da parte. Admiti-lo, portanto significa dividir o montante das comissões pagas pelas redações por mais uma pessoa. Assim sendo, a não ser que ele seja extremamente necessário - basicamente para trabalhar em uma banca que apresenta grande volume de vendas - prefere-se admitir vendedores por que, apesar do risco que a sociedade corre, são mais lucrativos.

Raramente Jurujuba II vende ou "faz uma parte", conforme dizem os jornaleiros porque, ~~segundo o~~ o capataz:

"Não tem necessidade. Não temos lugares disponíveis. O quadro (de sócios) está preenchido e o que temos é suficiente. Se fizesse, diminui o dividendo (3). Se tivesse um ponto muito bom ou por muita necessidade de trabalho, a gente faria. Já não fazemos há muito tempo. Nem me lembro quando fizemos a última".

O fato de raramente se "fazer uma parte" não significa que novas bancas sejam instaladas: sempre que se julgar conveniente, isto poderá acontecer, o que confirma não existir uma correspondência necessária entre banca e parte, conforme foi anteriormente visto.

1.2 - Os Vendedores

Além dos sócios, trabalham em Jurujuba II os vendedores, também chamados vendedores à comissão. Os vendedores normalmente trabalham em bancas. A Sociedade lhes fornece os jornais e as revistas e lhe dá parte da comissão que as empresas jornalísticas pagam sobre a venda das publicações - 30% - (prestante desta porcentagem é apropriado pela Sociedade, e incluído no montante de comissões ganhas pelos sócios e entre eles dividido). Segundo informações prestadas por um dos auxiliares do capataz, os vendedores que trabalham há mais tempo em Jurujuba II recebem comissões maiores que os admitidos mais recentemente. Além deste, outro fator que determina a comissão a ser paga é a localização da banca: se estiver situada num local de pouco movimento, a comissão é maior para compensar o baixo nível de vendas; em caso contrário,

(3) Renda auferida, em princípio, igualmente por todos os sócios.

a comissão será menor, exatamente para impedir que um vendedor venha a ganhar tanto ou mais que um sócio. Portanto, é regra que os vendedores jamais trabalhem em bancas que apresentam grande volume de vendas.

A título de exemplo, transcrevo as comissões pagas a um grupo de vendedores de Jurujuba II durante o mês de junho de 1975:

PONTO	NOME DO VENDEADOR (4)		
1 - (Nome do ponto)	3	Cr\$ 4870,00	7%
2 - (idem)	2	Cr\$ 1715,00	12%
3 - (idem)	1	Cr\$ 2626,00	13%
4 - (idem)	1	Cr\$ 2260,00	13%
5 - (idem)	1	Cr\$ 1120,00	10%
6 - (idem)	1	Cr\$ 1517,00	12%
7 - (idem)	1	Cr\$ 1800,00	12%
8 - (idem)	1	Cr\$ 1450,00	18%
9 - (idem)	1	Cr\$ 614,00	20%
10 - (idem)	1	Cr\$ 1230,00	13%
11 - (idem)	1	Cr\$ 1638,00	20%
12 - (idem)		Cr\$ 1068,00	15%

Os vendedores, de modo geral, são bastante jovens - muitos são estudantes - variando a idade média entre 15 e 20 anos. Aqueles com quem conversei, vêem a atividade de jornaleiro como algo

(4) Desta coluna foram suprimidos os nomes, substituídos pelo número de pessoas que trabalha em cada ponto. Assim sendo, a quantia constante na 3ª. coluna referente ao 1º ponto, é dividida entre os 3 vendedores que nele trabalham.

transitório: um deles disse-me, inclusive, que estava fazendo "biscate". Porém, um "biscate" que a muitos rende bem mais do que a maioria das atividades desempenhadas antes de se tornarem jornal^{leiros}. Por exemplo, quando perguntei a um deles porque deixara o emprego num escritório e preferia trabalhar em Jurujuba II, disse-me:

"(...) Sabe, era porque me compensava mais para pagar o colégio. É melhor, porque o salário era bem pouco. Às vezes, eles não pagavam. Ficavam me devendo uns 3 meses. Aqui não: o salário é bem razoável. Eles pagam, então, certo, no dia certo. Compensa mais".

Além disso, também para muitos deles, soluciona o problema de não possuírem certificado de reservista: não sendo possível estabelecer com o grupo uma relação legal de emprego, este e outros documentos não se fazem necessários.

Outro fator que informa o fato de estudantes trabalharem como vendedores de jornais é o horário de trabalho. Normalmente, começam a trabalhar por volta das cinco horas da manhã e terminam mais ou menos às 4 da tarde, o que lhes permite frequentar cursos noturnos.

Resta mencionar que é comum os vendedores se perceberem como empregados da sociedade:

"(...)Eles pagaram (a parte). A diferença é que quando eles começaram, eles juntaram um capital, reuniram um capital e nós não... Nós somos empregados. Eles entregam a banca à gente, entregam a Revista (...)"

Fica claro, então, que consideram-se empregados pelo fato de não possuírem nem a parte, nem o capital. Este termo geralmente significa o correspondente em dinheiro das revistas que existem num determinado momento dentro da banca.

1.3 - O Recrutamento dos Membros

Quase todos os sócios de Jurujuba II são parentes entre si, o que indica que o recrutamento para esta categoria de membros é baseado essencialmente no parentesco. Pelo que eu pude constatar, isto é também válido para as demais sociedades de jornaleiros. Assim, uma determinada família ou grupo de famílias, quase sempre originárias da mesma localidade do Sul da Itália, predominam numa mesma sociedade.

Os sócios de Jurujuba II são, portanto, quase todos irmãos, tios, primos, etc... entre si. A relação pai/filho não foi constatada nesta sociedade e sei que é atualmente rara nas demais. Conforme pude perceber, é evidente nos sócios o desejo de que seus filhos não se tornem jornaleiros:

"Conforme eu acabei de dizer para você, é opinião minha, pessoal. Eu, felizmente tenho duas meninas mas, se tivesse filhos homens, de maneira nenhuma consentiria que eles trabalhassem em jornal. Não porque seja uma profissão que não serve. De maneira nenhuma. Mas, procuraria da melhor forma, dar uma melhor educação porque, trabalhar no jornal é ter uma vida de escravo. Sinceramente, é ter uma vida de escravo.

"(...) Nós por exemplo, temos vários jornaleiros com filhos já formados. Eu acho que qualquer pai deve e tem por obrigação fazer de tudo, qualquer sacrifício para fazer seus filhos estudarem e não trabalharem em jornal".

Realmente é bastante elevado o número de sócios cujos filhos frequentam cursinhos vestibulares ou Faculdades ou que já concluíram cursos universitários. Isto parece indicar que mesmo se para os pais a atividade de jornaleiro significou uma ascensão do nível de renda, as expectativas de ascensão social concentram-se nos filhos: é através de uma "boa educação" destes que se dará ascensão da família.

É comum, então, que uma pessoa ingresse numa sociedade de jornaleiros através de um parente que já trabalha nela e que muitas vezes lhe empresta parte ou todo o dinheiro necessário para a compra da parte. Meu pai, por exemplo, quando ingressou na sociedade em que trabalha, contou com a colaboração financeira de um irmão que já trabalhava nela e que lhe sugerira tornar-se jornaleiro, e de outros dois sócios, parentes afins, para que pudessem comprar uma parte.

Sei ainda de alguns poucos indivíduos que ingressaram em Jurujuba II como sócios alugatários e, com o decorrer do tempo, tornaram-se donos de uma parte. A narrativa de um deles, é bastante ilustrativa a respeito:

"P - (...) Seu tio trabalhava em Jurujuba II?

E - Em Jurujuba II.

P - E o senhor foi trabalhar na banca dele?

E - Na banca dele, no (local onde estava situada a banca). Hoje é onde passa a Ponte Rio-Niterói, né? (...) Fiquei lá quatro anos. Depois, meu tio voltou. Então, me pediu, eu sai... Não me lembro bem. Acho que me pediu vaga. Eu, então, tinha uma oportunidade no Rio. Fui trabalhar no Rio... mas fiquei.

sô 3 meses. Depois de 3 meses, voltei novamente para Niterói (...) Eu voltei a trabalhar aqui (...) A sociedade me alugou uma parte. Mas, depois de 8, 10 meses, uma coisa assim, menos de 1 ano, eu comprei uma parte. Aliás, comprei metade da parte. Depois completei ela. Completei primeiro uma meia, depois outra meia... naquele tempo, não tinha oportunidade...

P - Por que?

E - Porque não tinha. Estava tudo ocupado.

P - E de quem o senhor comprou estas meias partes?

E - (...) Comprei do (nome do sócio). Sabe aquele que lhe falta um braço? Conhece? (...) a outra meia parte, para fazer uma inteira comprei do filho dele mesmo."

Este trecho mostra, por um lado, a possibilidade de existência de sócios que possuam meias partes, o que significa que ganham a metade do que é percebido por aqueles que possuem uma parte inteira (5). Por outro lado, reafirma a importância das relações de parentesco para o recrutamento dos sócios: mesmo os sócios alugatários são normalmente parentes de outros sócios.

Existe ainda a possibilidade da compra da parte ser realizada através da quotização da sociedade: todos os sócios emprestam dinheiro ao candidato. Este caso é, porém, raríssimo, tendo se dado apenas uma vez em Jurujuba II. É evidente que este indivíduo era parente de algum outro sócio que eu suponho de grande prestígio na sociedade.

(5) Na época em que foi realizada a pesquisa, não se soube da existência de sócios que possuíssem meias partes em Jurujuba II.

Segundo um entrevistado que lida diretamente com os vendedores de Jurujuba II, o recrutamento para esta categoria de membros é muito aberto, ou seja, é muito fácil tornar-se vendedor. Mas, conforme pude perceber, não é qualquer pessoa que é admitida. Certa vez, encontrava-me no depósito, quando um rapaz dirigiu-se a este entrevistado dizendo ser a pessoa de que seu sobrinho lhe falara e que pretendia ser vendedor de Jurujuba II, já que soube da existência de uma vaga. O rapaz foi dispensado com o argumento de que o lugar já fora preenchido. Quando o rapaz saiu da sala, o entrevistado exclamou:

"Não tem pinta de trabalho. De cabelo comprido, de óculos (...)".

A vaga estava realmente preenchida. Mas, estas palavras de monst^{ram} que há necessidade de referências mais sólidas para que uma pessoa seja admitida como vendedor. Geralmente, o candidato é enviado através de um jornaleiro que trabalha em banca e que o conhece, podendo dar as informações necessárias. No caso de um dos vendedores entrevistados, a entrada se deu através do capataz de Jurujuba II:

"(...)eu já tinha conhecimento com o seu (nome do atual capataz). Foi através dele que me arranhou para vir trabalhar aqui".

O que essencialmente informa tais precauções é a tentativa de evitar a falta. Muitas vezes ouvi dizer que os vendedores dão falta, o que significa dar prejuízo à sociedade. Viu-se que o vendedor não dispõe de capital para pagar os jornais e as re

vistas que recebem diariamente. Se ao final do dia ele retiver parte do dinheiro arrecadado, estará dando falta. Se deixar de retirar de sua banca as revistas que deverão ser devolvidas às redações, também estará dando falta. As revistas devolvidas são descontadas quando do pagamento das novas. Deixando de enviá-las, este desconto não será feito e, portanto, a sociedade ficará prejudicada. Conforme disse o capataz, referindo-se à falta:

"Depois de uma semana, um mês, você tem, por exemplo, Cr\$ 1500,00. Foi chegando folha e foi se devolvendo folha. Se ele for contar a tua banca e não tiver lá esta quantia, você deu falta. Se você me apresenta no fim do dia Cr\$100,00, como eu vou saber se você vendeu mais ou menos?".

Soube do caso de uma jornaleira que deu Cr\$10.000 de falta. Porém, normalmente, as faltas são em média mais baixas. Para tentar evitar isto, pensou-se em forçar o vendedor a formar um capital, retirando-se parte da comissão que lhe é paga sobre os jornais e as revistas vendidas. Em caso de falta, esta quantia será desembolsada pela sociedade.

Os vendedores são normalmente admitidos por duas pessoas que auxiliam o capataz e que cuidam diretamente de todos os assuntos a eles relativos. E também são por eles demitidos. Em caso de demissão, qualquer que seja o motivo, o vendedor a nada tem direito, uma vez que não estabeleceu qualquer vínculo legal com a sociedade. Mas, se pagou parte da folha que tinha na banca com seu dinheiro, isto é, se conseguiu acumular algum capital, este lhe é devolvido.

2 - A ROTINA DE TRABALHO

2.1 - As Turmas; as Linhas

A maior parte dos sócios de Jurujuba II, à exceção do capataz, dividem-se em duas turmas: a turma da manhã e a turma da tarde. A turma da manhã chega de segunda a sexta-feira, às 3 horas da madrugada na Estação das Barcas de Niterói. Aí esperam o caminhão que com um grupo de 4 pessoas, já percorreu todas as distribuidoras de jornais e revistas para deixar o encalhe - jornais e revistas que são devolvidos diariamente às redações - e apanhar as quantias da sociedade. Quantia é o número de jornais e/ou revistas fornecida pelas distribuidoras às sociedades. Segundo um entrevistado, este termo é usado desde primórdios da venda avulsa dos periódicos:

"(...) porque eles vinham e pediam de uma redação 30,40 exemplares. Então... isto era sua assinatura. É o que eles chamavam de quantia... é o que eles pagavam. Quer dizer, tantos mil réis significavam tantos exemplares. Havia uma relação muito íntima entre o dinheiro pago e a quantidade de jornais (...)"

Portanto, apesar da quantia referir-se ao dinheiro a que corresponde um determinado número de jornais e revistas, ela expressa primordialmente uma quantidade.

Reparte é uma categoria equivalente à quantia. Porém, segundo o entrevistado há pouco mencionado, o reparte é um termo usado principalmente pelas empresas jornalísticas, tendo sido introduzido juntamente com "as técnicas de circulação "norte-americanas", por volta de 1950:

"(...) reparte é nosso. Quantia é tradição. Reparte, re messa ... são termos modernos (...) é com as técnicas de circulação norte-americanas que começavam a ser intro duzidas no Brasil (...)".

Realmente, foram raras as vezes que um jornaleiro mencionou a palavra reparte, a não ser o capataz, quase sempre quando lida va com as empresas. Os jornaleiros usam invariavelmente quantia.

O grupo que acompanha o caminhão é atualmente fixo. De Nite rôi vai um jornaleiro que se encontra com os outros três numa das redações ou distribuidora, conforme combinam entre si. Antes da inauguração da Ponte Rio-Niterô*i*, o que permitiu que o caminhão passasse a sair mais tarde, o grupo revezava-se semanalmente pa ra "não cansar o pessoal", conforme disse o capataz. De fato, é comum ouvir dos jornaleiros que não gostam de trabalhar durante a noite.

Na Estação das Barcas, os jornaleiros da turma da manhã di videm a folha em parcelas. Folha designa os jornais e as revistas. Folha pode ter um caráter geral nos seguintes contextos:

- quando se refere a todos os jornais e revistas que a soci ei dade recebeu num determinado dia. Ex.: a "folha de 2^a. fei ra", a "folha de domingo", a "folha de hoje", etc...;
- quando se refere aos jornais e revistas que cada jornalei i ro recebe. Ex.: "minha folha foi de X" (quantia correspon dente ao número de jornais e revistas);

- quando se refere ao correspondente em dinheiro dos jornais e revistas que uma banca possui num determinado momento. Ex.: "Tenho X de folha na banca."

Folha tem um caráter particular quando se refere à uma ou a algumas unidades de qualquer jornal ou revista como por exemplo, quando o jornaleiro diz: "- Faltam duas folhas...".

Parcela é então a folha ou número de folhas que cabe à ca da jornaleiro que trabalha em banca. A divisão das parcelas é feita segundo as 3 linhas em que estão agrupadas as bancas de Ju rujuba II: linha do centro, linha da Engenhoca, linha dos vende-
dores, tendo cada uma um encarregado. Segundo um deles, linha,

"(...) são as bancas que ficam no mesmo itinerário".

Segundo esta definição, a linha se refere a um conjunto de bancas situadas numa mesma área geográfica. Porém, muitas vezes, as linhas comportam bancas que geograficamente não deveriam per tencer-lhe. Por exemplo, na linha da Engenhoca (bairro da zona norte) estão incluídas bancas localizadas no centro de Niterói. Isto pode ocorrer pelo fato de estar muito cheia no momento de instalação de uma nova banca, a linha em que a rigor, ela deve ria ficar, conforme disse o encarregado de uma delas. Por outro lado, isto também pode se dar em função da necessidade de não con centrar bancas trabalhadas por jornaleiros considerados não mui to eficientes numa mesma linha. Assim, segundo um dos encarre gados:

"(...) a gente não vai colocar muitos sr. (nome do jornaleiro) numa mesma linha porque atrapalha (...)"

Referindo-se a estes aspectos, disse o capataz:

"Linha é aquele amontoado de bancas que ficam perto. Às vezes, tem uma banca de uma linha em outra por necessidade de serviço. As vezes, esta linha está cheia, surge mais uma banca e a gente põe noutra pra não mexer no livro ou na nota. Às vezes, tem uma pessoa que é craque na distribuição, que faz, por exemplo, da linha da Engenhoca. Então, a gente agrega nesta linha".

No início de 1975, a linha do centro compunha-se de 31 bancas; a linha da Engenhoca, de 22 bancas e a dos vendedores que se subdividem em 3 outras, de 33 bancas. Além dessas bancas Jurububa II possui 9 bancas da "Frota Popular" e 23 da "Estrada de Ferro", sobre as quais falaremos no último item deste capítulo..

Em resumo, as linhas existem basicamente para facilitar a divisão das parcelas e a realização das contas. As contas e o lucro serão alvo de análise mais adiante.

Assim que a folha chega à Estação das Barcas, começa a divisão das parcelas, o que é feito pelos jornaleiros da turma da manhã, segundo as linhas de que fazem parte. A primeira etapa é a conferência de folha ou seja, recontagem dos maços de jornais e das revistas para verificar se houve qualquer engano das distribuidoras. Os maços de jornais são compostos de 750 folhas agrupadas em viradas de 25, o que é feito na redação do jornal. Um distribuidor de um dos jornais de Niterói disse que:

"Virada são os macinhos de jornais que saem das máquinas. Saem de 25 em 25. O rapaz que bate a folha ajeita a folha bonitinha e vai colocando uma em cima da outra. Então, ele faz um maço em cima de mesa de 250 folhas. O fiscal aí, tira aquela folha e põe no chão. Então, ele tem que fazer maços de 750. Eu apenas confiro o maço para ver se está certo, se todos os maços têm realmente 750 folhas".

Ao mesmo tempo em que a folha é conferida, vai sendo feito o reparte geral ou seja, quantos jornais e revistas caberão a cada linha como um todo. Isto é feito pelo principal auxiliar do capataz, profundo conhecedor das necessidades de cada banca que, além de ser encarregado de linha, lidera todo o trabalho realizado pela madrugada na Estação das Barcas.

Depois do reparte geral, os jornaleiros das diversas linhas orientados pelo encarregado, começam a dividir, inicialmente os jornais, depois as revistas, agrupando-as em montes que se tornam cada vez maiores à medida que as publicações lhe são acrescentadas - as parcelas - dispostos em fila, segundo a ordem em que estão colocados os pontos na nota do encarregado.

A divisão das parcelas é feita com base em pequenas notas - e existe uma para cada publicação - onde, obedecendo a mesma ordem da nota do encarregado, está anotada a quantidade do número anterior que cada banca recebeu. Destas notas, não consta a designação de cada ponto.

A quantidade de folha que cada banca recebe é mais ou menos fixa, assim como o é também a quantidade de folha recebida diariamente das distribuidoras, pela sociedade. É o encarregado da linha quem determina a parcela de cada jornaleiro. Se por acaso, algu

ma distribuidora diminuir a quantia ou o reparte de Jurujuba II, ele também diminui a folha dos jornaleiros, procurando atender as necessidades de cada banca. Neste caso, as pequenas notas acima mencionadas que servem de base para a divisão das parcelas são alteradas para registrar as novas quantidades.

À medida que os jornaleiros vão dividindo o jornal e as revistas, o encarregado da linha vai registrando em sua nota os números que constam das pequenas notas. Esta nota é diária e existe uma para cada linha, à exceção da linha do centro. Nela o encarregado anota, então, a quantidade de jornais e revistas que cada banca recebe, convertida em dinheiro (6). A folha recebida pelas bancas da linha do centro, é anotada pelo capataz, também com base nas pequenas notas, no livro em que faz a contabilidade de toda a sociedade, obedecendo os mesmos moldes das notas das demais linhas. Eis o exemplo de uma nota:

(6) As notas que são sempre feitas em papel quadriculado impresso, começam a ser organizadas na Estação das Barcas e são completadas no depósito.

"NITERÓI, 29 DE NOVEMBRO DE 1974"

FOLHA	TOTAL	1º	2º	BANCAS DA 3ª. LINHA										TOTAL GERAL
JORNAL DO BRASIL	510	322,50	232,50	10,50	9,00	9,00	22,50	12,00	45,00	30,00	27,00	15,00	30,00	765,00
DIÁRIO DE NOTÍCIAS	120	67,50	67,50	3,00	3,00	3,00	4,50	3,00	7,50	6,00	4,50	3,00	7,50	180,00
(E ASSIM PARA OS DEMAIS JORNAIS)														
CONHECER	60	120,00	13,200	6,00	6,00	6,00	24,00	6,00	18,00	18,00	12,00	6,00	6,00	360,00
GRANDE HOTEL	190	227,50	262,50	27,50	10,50	14,00	21,00	14,00	31,50	21,00	10,50	14,00	21,00	665,00
(E ASSIM PARA AS DEMAIS REVISTAS)														

Esta nota refere-se às 3 linhas dos vendedores. A terceira e a quarta colunas indicam o total que duas delas receberam como um todo. A especificação por banca, é feita em outra nota. As colunas seguintes, referem-se aos pontos da linha restante.

Após a separação, os jornaleiros que já estão na Estação das Barcas e os que vão chegando, procedem à conferência de suas parcelas. Neste momento, pode-se dar uma crise: se não houver correspondência entre a parcela e o que está registrado na nota, instala-se imediatamente uma acirrada discussão, conforme tive oportunidade de presenciar. Uma delas foi motivada pelo fato de um jornaleiro, aliás um sócio, não encontrar na sua parcela 15 folhas de uma revista que lhe haviam sido atribuídas. Imediatamente elevou a voz, perguntando quem havia feito a separação daquela revista. Fez inclusive, acusações de roubo, de nada adiantando os argumentos do encarregado da linha que procurava convencê-lo de que se tratava apenas de um erro de contagem. Não pude perceber muito bem qual foi

o desfecho do incidente. Mas, a veemência da discussão e o fato de saber que o motivo que a provocou é muito recorrente, levou-me a concluir que talvez seja de fato possível que o jornaleiro se utilize de tal expediente como uma forma de aumentar o seu lucro.

Terminada a conferência da parcela, o jornaleiro que assim o desejar, procede, ainda na Estação das Barcas, ao encaixe dos jornais, o que significa juntar e ordenar os vários cadernos. Feito isto, amarra a sua parcela com as cordas que traz diariamente e se dirige à sua banca. Os que trabalham próximos às Barcas levam suas parcelas, quando muito grandes, em carrinhos. Muitos - sempre sócios - dos que trabalham em outras áreas da cidade, levam-na na mala de seus carros.

A separação das parcelas processa-se exatamente da mesma forma e mais ou menos à mesma hora durante todos os dias da semana, à exceção dos sábados, quando os jornaleiros recebem apenas jornais em imensa quantidade para serem vendidos no domingo. Neste dia o caminhão da sociedade não percorre as distribuidoras no Rio: a folha vem à Niterói em caminhões das empresas jornalísticas. Desde as 21 horas, os jornaleiros estão a postos na Estação das Barcas, esperando a folha que será dividida da mesma maneira que no restante da semana. Começa-se a trabalhar mais cedo aos sábados, devido ao grande volume de folha - os jornais de domingo apresentam um número maior de cadernos que os dos demais dias da semana que tem que ser conferida, dividida e encaixada.

2.2 - A Rotina de Trabalho na Banca

Quando o jornaleiro chega à banca, sua primeira tarefa é encaixar os jornais, caso não o tenha feito na Estação das Barcas . Depois, inicia a arrumação da banca e, quando termina, faz a nota ou seja, lança normalmente num caderno, a quantidade de jornais e revistas recebidos e o seu valor em dinheiro.

Se o jornaleiro fornecer folha a uma ou mais bancas de vendedores, estas tarefas iniciais são mais complexas. As bancas que fazem isto são em geral, consideradas fortes e são trabalhadas por sôcios. Segundo o capataz, isto acontece para não sobrecarregar demais as linhas de vendedores. Estas bancas recebem então, uma parcela que engloba a folha que fornecerão aos vendedores. Em geral, estes vendedores recebem a comissão sobre as vendas feitas do próprio jornaleiro que lhe forneceu a folha. Este, por sua vez, ao fazer as contas, desconta o que foi pago ao vendedor.

Certa vez, assisti um jornaleiro - a quem chamarei de S - que trabalha numa destas bancas, executar tais tarefas. Logo que abriu a banca, S começou a separar a sua folha da que seria destinada a 3 vendedores. Iniciou pelos jornais. Retirou os seus e encaixou-os. Na cabeça - primeiro caderno - de cada jornal, anotou a quantidade que lhe coubera, bem como a dos vendedores. Fez o mesmo com as revistas. Depois de ter arrumado a banca, anotou estes números na sua nota, do seguinte modo:

	26-10-74	ST	E	BU	AV
3	Menū	1050			
10	Vamos Brincar	8000	2400	800	800
9	Conhecer (e assim para as demais revistas)	4500	1000	500	500
	(Soma das revistas recebidas)	259 600	554 50	25 060	20 560
	FI (O FLUMINENSE)	13000	4000	2500	2500
	B (JORNAL DO BRASIL)	18000	3000	6000	3000
	U (ÚLTIMA HORA) (e assim para os demais jornais)	6000	2250	750	750
	SOMA DOS JORNAIS RECEBIDOS	59560	15380	11580	8580

A terceira coluna refere-se à banca fornecedora de folha. A quarta, a quinta e a sexta, às bancas dos vendedores. As letras que encabeçam cada coluna referem-se aos nomes pelas quais estes pontos são designados. A soma dos jornais e revistas recebidos dá o total em dinheiro da folha recebida por cada ponto. O jornaleiro faz isso ao final de cada coluna. A soma desses totais dará, então em dinheiro, a folha recebida pela banca fornecedora.

2.3 - Horário de Trabalho

As bancas que apresentam grande volume de vendas, as bancas fortes, são trabalhadas por mais de uma pessoa. Os jornaleiros da turma da manhã trabalham até às 11 horas mais ou menos, quando são

substituídos pelos da turma da tarde que fecham a banca por volta das 18 horas. As bancas do centro, geralmente as mais fortes, não fecham antes das 21 horas. A banca de Jurujuba II que mais vende jornais e revistas, portanto, a mais forte da sociedade, situada no local mais movimentado do centro da cidade, é trabalhada durante as 24 horas do dia, por 4 jornaleiros.

Segundo informações e conforme pude constatar nas entrevistas realizadas, os jornaleiros que trabalham juntos numa mesma banca, escolhem-se mutuamente. Ao que parece, esta escolha espontânea procura evitar possibilidades de falta.

Jurujuba II possui, ainda, bancas que são trabalhadas por um só sócio, das 5 horas da manhã, até as 5, 6 horas da tarde. Tais jornaleiros não fazem portanto, parte nem da turma da manhã, nem da turma da tarde. Estas bancas são em número reduzido. Estes jornaleiros são substituídos por um jornaleiro da turma da manhã - normalmente é sempre a mesma pessoa - que lhe dá o almoço, ou seja, permanece em sua banca durante o período de tempo em que vai almoçar.

Os vendedores porque trabalham em bancas de movimento reduzido mantêm-nas abertas, em geral, até 3, 4 horas da tarde. Porém, alguns sócios explicaram isto, dizendo que os vendedores eram "preguiçosos" e que não gostavam de "trabalhar muito".

2.4 - O Trabalho no Depósito

Quando os jornaleiros da turma da manhã deixam suas bancas, dirigem-se ao depósito. O depósito de Jurujuba II, situa-se nos fundos de um terreno de propriedade de todos os sócios, explorado comercialmente em benefício da sociedade (7). É constituído por uma sala onde ficam o capataz e seus auxiliares, com os quais os jornaleiros fazem suas contas e por uma espécie de galpão coberto e atualmente fechado por uma grade para evitar assaltos, onde se conta o encalhe. Neste item, descreverei apenas a contagem do encalhe.

Encalhe são todas as publicações - jornais e revistas - que o jornaleiro retira de sua banca e que são devolvidas às redações ou às distribuidoras. Todas as madrugadas, o grupo que as percorre com o caminhão para apanhar as publicações novas, recebe em cada uma delas, uma lista das revistas que deverão ir de encalhe no dia seguinte. Na Estação das Barcas, o chefe de cada linha organiza uma lista geral que entrega ou procura dar conhecimento a cada jornaleiro.

O encalhe de cada jornaleiro, reunido num maço amarrado por uma corda, é acompanhado de uma pequena nota, na qual está anotado o nome do ponto e a quantidade de cada publicação que está sendo devolvida. No depósito, os jornaleiros da turma da manhã confe

(7) São co-proprietários apenas os sócios do grupo na época da compra do terreno. Os que entraram posteriormente, ao adquirirem uma parte, não passam por isto a ter também direitos sobre este terreno, nem sobre um edifício de 4 andares, localizado no centro da cidade.

rem cada maço, separam nominalmente os jornais e as revistas em grandes maços, amarran-nos e colocam-nos dentro do caminhão que os deixará nas redações ou nas distribuidoras, na madrugada seguinte. Isto significa contar o encalhe.

À medida que os jornaleiros conferem e separam o encalhe, é feita uma nota na qual se registra a quantidade de cada jornal e revista que a turma da manhã e os sócios que trabalham durante todo o dia (estes se dirigem ao depósito também a partir das 11 horas) trouxeram ao depósito. Às 13 horas, mais ou menos, está tudo terminado.

Por volta das 15 horas, começam a chegar os vendedores para fazer suas contas, trazendo seu encalhe. Estes não contam o encalhe, conforme fazem os jornaleiros acima mencionados. Esta tarefa é desempenhada por um sócio e um vendedor que recebe por isto uma quantia mensal que, em fins de 1974, era de Cr\$ 500,00.

Os jornaleiros da turma da tarde só contam o encalhe de "O GLOBO", uma vez que suas contas se resumem apenas a este jornal. Há alguns anos, "O GLOBO" era um dos jornais vespertinos e suas contas eram feitas à noite, pelos jornaleiros que trabalhavam durante a tarde. Atualmente, todos os jornais saem das rotativas quase à mesma hora, inclusive este. Mas, por força da "tradição", conforme informou o capataz, a divisão deste jornal em parcelas, bem como suas contas, continuam a ser feitas separadamente e pela mesma pessoa, aliás um sócio que não trabalha em banca. Na verdade, isto acontece porque é frequente que outros jornais, principalmente "A NOTÍCIA", e a "TRIBUNA" saiam mais tarde das redações. Quando

isto ocorre, a própria empresa encarrega-se de fazê-los chegar à Niterói, normalmente por volta das 10 horas da manhã. É a folha atrasada, conforme dizem os jornaleiros. Neste caso, o sócio mencionado encarrega-se de recebê-la e fazer chegar as parcelas à ca da banca, através do filho do distribuidor de um jornal fluminense que é sócio de Jurujuba II, mediante um salário mensal.

2.5 - As Atividades do Capataz

O dia de trabalho do capataz se inicia entre 5 e 6 horas da manhã, com a visita a todas as distribuidoras de jornais e revistas, para efetuar o pagamento da folha recebida diariamente.

Em geral, a primeira distribuidora a ser visitada é a do "JORNAL DO BRASIL" que encerra suas atividades por volta das 6,30 horas. A maioria das distribuidoras de jornais e revistas, situa-se no centro do Rio de Janeiro, nas imediações da Lapa, o que facilita enormemente o trabalho do grupo que recolhe as quantias, bem como o do capataz.

Quando acompanhei o capataz nesta tarefa, percebi que todas as distribuidoras possuem uma nota onde estão impressos os nomes de todas as sociedades do Rio e Niterói. Nesta nota é registrada a quantidade de publicações que cada grupo recebe, bem como a folha devolvida da edição anterior. Quanto aos jornais, o encalhe da edição anterior é descontado sempre no dia seguinte. O capataz paga, então a diferença entre a folha recebida e a folha devolvida. Assim por exemplo, se Jurujuba II recebeu no dia 10/12/75, 500

JORNAL DO BRASIL e o encalhe do dia 9 foi de 100 folhas, o capataz pagará 400 folhas.

O mesmo acontece com as revistas. Até algum tempo atrás, as revistas eram entregues às sociedades mediante consignação, ou se ja, eram pagas quando saía uma nova edição. Atualmente segundo o capataz isto não mais acontece, tendo que pagá-la no mesmo dia em que recebe a quantia. Conforme ele disse, isto muitas vezes lhe acarreta o problema de não ter dinheiro suficiente para pagar to das as revistas que saem num determinado dia:

"(...) aí eu tenho que me virar feito um louco para arran jar o dinheiro. Peço (a meus auxiliares que fazem as con tas das demais linhas), ao banco prá poder cobrir os chê ques que passei de manhã".

O capataz frisou também que a suspensão da consignação pode significar, muitas vezes, imobilização capital dentro das bancas, em se tratando de revistas que são pouco vendidas, até a saída da nova edição. Porém, tais publicações não podem ser recusadas, uma vez que isto poderia acarretar represália da distribuidora: corte no fornecimento de outras publicações que interessam às sociedades.

Um funcionário de uma distribuidora de revistas carioca, con tudo, informou que determinadas publicações são entregues consig nadamente, com autorização da empresa produtora. Isto se dá, em ge ral, com revistas de preço elevado, cuja venda, a priori, sabe-se que será difícil.

Ao efetuar o pagamento - sempre em cheque - o capataz recebe

uma nota que não tem qualquer valor legal. Muitas vezes, esse comprovante de pagamento é feito num pedaço de jornal.

Tendo terminado de percorrer as distribuidoras, o capataz se dirige ao depósito, em Niterói. Aí, ele inicialmente prepara o li
vro, ou seja, lança num livro a quantidade de todos os jornais e revistas recebidos pela sociedade, bem como o correspondente em dinheiro. Além disso, registra quanto cabe à Frota Popular, e à linha dos vendedores e especifica, por pontos, a folha recebida por cada jornaleiro da linha do centro e da Engenhoca, das quais ele faz as contas. Faz isso até às 11 horas, mais ou menos, quando começam a chegar os jornaleiros da turma da manhã. A partir daí, ocupa-se até 13, 14 horas, com as contas da linha do Centro e da Engenhoca. Após um intervalo para o almoço, retoma aqueles lança
mentos e se ainda não o tiver feito, totaliza números e quantias e calcula o lucro.

É também tarefa do capataz verificar se as notas que recebeu nas distribuidoras pela manhã correspondem à folha realmente rece
bida pela sociedade. Para tanto, baseia-se nos dados que lhes for
necem os encarregados das diversas linhas. O capataz ainda registra diariamente no livro de encalhe, toda a folha devolvida pela sociedade às distribuidoras.

É o capataz que, em última instância, lida com todo o dinhei
ro de Jurujuba II: é em seu nome que esse dinheiro é depositado em banco. Portanto, ele é a única pessoa que pode movimentá-lo. Dia
riamente ele arrecada dinheiro com os encarregados das linhas, assim como com os jornaleiros da linha do Centro e da Engenhoca.

Diariamente também ele faz depósitos bancários que vão até 30, 40 mil cruzeiros.

Até poucos meses, um funcionário de uma agência bancária da cidade ia até a sede de Jurujuba II apanhar o dinheiro a ser depositado. Em função dos riscos que essa pessoa corria, conforme explicação do capataz, tal prática foi suspensa pelo banco, fazendo o agora, ele mesmo.

3 - CONTABILIDADE E O LUCRO

3.1 - As Contas

As contas de Jurujuba II, assim como a separação das parcelas, são processadas segundo a divisão nas diversas linhas, em dois momentos. No primeiro, os jornaleiros fazem contas com um dos auxiliares do capataz. Num outro, estes prestam contas de suas linhas ao capataz, que por sua vez centraliza todos esses dados para calcular o lucro. É bom lembrar que este faz as contas das linhas do Centro e da Engenhoca.

Os encarregados de linha durante a divisão das parcelas nem sempre são os mesmos que efetuam as contas dos jornaleiros. Isto acontece especificamente com relação às linhas do Centro e da Engenhoca, uma vez que o capataz não participa do trabalho desenvolvido durante a madrugada na Estação das Barcas. Mas, os encarregados, os "chefes" de linha, conforme ouvi alguns jornaleiros a eles se referirem, são principalmente aqueles que fazem as contas. Certa vez ouvi um jornaleiro, aliás um sócio, dizer que o capataz

era o "chefão" e seus auxiliares, os verdadeiros encarregados, os "chefinhos".

O jornaleiro se dirige ao depósito para fazer as contas munido de seu caderno, onde diariamente faz suas notas, conforme se viu no item 2.2 Os mesmos números da nota do jornaleiro constam da nota da linha, ou seja, quantos jornais e revistas recebeu, dobrados em dinheiro. Dobrar significa converter em dinheiro uma quantidade de folha.

" (...) A gente fala dobrar. Mas não não é dobrar. Dobrar entende-se multiplicar por dois. A gente fala dobrar. Mas, eu tenho a impressão que a palavra não seja bem empregada. Dobrar é o seguinte que a gente diz: 1830 "JORNAL DO BRASIL", você tem que dobrar: Dobrar ao preço de Cr\$1,50 que custa é para saber quanto fica em dinheiro. Não é bem o caso de dobrar. Dobrar que eu entendo é se você tem dez contos, dobra e tem vinte. Mas, a maneira nossa, tem esse costume de dizer dobrar: "Você já dobrou a sua nota"? Quem não é do metier, não entende. Não é dobrar a nota ao meio. Quer dizer, é se o jornal e a revista foram dobrados em dinheiro, isto é, reduzidos em dinheiro (...)"

À excessão dos vendedores, todos os sócios da turma da manhã prestam contas da folha vendida até o momento em que saíram da banca para irem até o depósito (por volta das 11 horas), mais a que foi vendida durante a tarde pelo companheiro que o substituiu. Conforme já se viu, os jornaleiros da turma da tarde, fazem contas apenas de "O GLOBO" e de outros jornais que porventura se atrazem. A fêria correspondente às demais publicações vendidas durante a tarde, é deixada na gaveta da banca para que o jornaleiro da turma da manhã a acrescente à que fizer até o momento de se dirigir ao depósito. O mesmo acontece com o jornaleiro que trabalha durante todo o dia: a fêria que fizer depois das contas será soma

ã da manhã seguinte.

Os jornaleiros devem pagar diariamente a folha recebida. Para tanto, ele acrescenta à sua fêria, o encalhe do dia, mais o lucro do dia anterior, ou seja, a parte que lhe cabe do montante de comissões pagas pelas distribuidoras sobre a folha vendida. Se esta soma der para cobrir a folha recebida, ele fica quites com a sociedade. Em caso contrário ele fica em débito para o dia seguinte. Por exemplo:

1º - Folha recebida a pagar	Cr\$ 2.000,00
Folha vendida	1.500,00
Encalhe	200,00
Lucro do dia anterior	300,00

$\text{Cr\$ } 1.500,00 + \text{Cr\$ } 200,00 + \text{Cr\$ } 300,00 = \text{Cr\$ } 2.000,00$ - dá para pagar a folha.

2º - Folha recebida a pagar	2.000,00
Folha vendida	1.200,00
Encalhe	200,00
Lucro do dia anterior	300,00

$\text{Cr\$ } 1.200,00 + \text{Cr\$ } 200,00 + \text{Cr\$ } 300,00 = \text{Cr\$ } 1.700,00$ - não dá para pagar - DEVE à sociedade.

O jornaleiro retira da fêria, o lucro do dia anterior. Assim ao prestar contas, ele dá a fêria do dia, menos o lucro. Pode dar-se o caso de que o jornaleiro prefira não retirar o lucro ou retire apenas parte dele, para diminuir seu débito para com a sociedade. Na verdade, todos os jornaleiros, tanto os sócios quanto os vendedores devem à sociedade. E isto acontece porque a totalidade

das revistas recebidas não é vendida no mesmo dia. Além disso, mesmo que a sociedade receba publicações consignadamente, o capataz não as fornece desta forma ao jornaleiro. Como estas publicações são de difícil venda, imobiliza-se durante algum tempo, capital dentro da banca. Portanto, é muito raro ocorrer uma fêria que permita ao jornaleiro pagar toda a folha recebida. Aos poucos, o jornaleiro vai, então, aumentando o seu "capital".

É por isso, para que se possa fazer frente ao pagamento das publicações, que a sociedade exige que todos os sócios tenham um mesmo capital que, em meados de 1974, era de Cr\$ 10.000,00. O montante do capital de todos os sócios, é denominado pelo capataz de capital social e é por ele administrado. Segundo me explicou, à medida que os jornais e revistas aumentam de preço, o capital de giro da sociedade, ou o capital social, passa cada vez menos a fazer frente aos pagamentos, aumentando em consequência o débito dos jornaleiros. Nestas circunstâncias, os sócios são convocados a aumentarem seu capital, normalmente numa reunião. Conforme explicou o capataz:

"Você vai trabalhar num banca. Conta-se a revista e deu, faça de conta, Cr\$ 3.000,00. Agora, para você poder trabalhar diariamente, para você pagar o jornal e a revista que você recebe diariamente, além dos Cr\$ 3.000,00, precisa de um dinheiro para poder enfrentar, certo? Porque está certo que você vai trabalhar, vai vender, vai fazer. Mas, aquilo que você vai fazer não é suficiente para pagar os jornais e as revistas porque nem todas as revistas e jornais que você recebe diariamente é vendido no dia. Vende durante uma semana, durante um mês. Os jornais, não, saem diariamente. Mas, a revista é semanal, mensal, quinzenal, trimestral, está entendendo? Vai acumulando na banca. Se você encontrar Cr\$ 3.000,00 de revista na banca, depois de uma semana, um mês, você não tem mais Cr\$ 3.000,00. Você pode ter Cr\$ 3.500,00, Cr\$ 4.000,00 ou Cr\$ 5.000,00, está entendendo? Então o que está sendo

acumulado na banca, vai enchendo a banca, vai subindo o capital. Se você encontrou Cr\$ 3.000,00 na banca, é necessário que você tenha mais dois ou três disponíveis para poder pagar o que sai diariamente. Quando você esgota a aquele dinheiro, como o capital nosso em giro é pouco, então, você vai ficando devendo. Eis o motivo que você viu aqui aquele "deve" pavoroso, quase todo o mundo devendo. O capital que nós temos em giro não é suficiente para pagar tudo diariamente".

Ora, isto acarreta a existência de uma enorme disparidade entre os sócios em termos do capital que possuem. Os que trabalham nas bancas mais fortes, as que mais recebem e vendem jornais e revistas, têm evidentemente muito mais capital que os que trabalham em bancas de menor movimento. Sei que tanto em Jurujuba II, quanto em outras sociedades, tais pessoas são vistas pelos demais membros como detentores de mais poder.

No caso de entrada de um novo sócio, além do pagamento da parte, este deverá fornecer à sociedade, o mesmo capital mínimo que no momento da compra, têm os demais sócios. Uma parte deste capital lhe é devolvido para fazer frente ao pagamento da folha que receber nos primeiros dias.

Aos domingos, quando saem jornais não se fazem contas, a fim de que o horário de trabalho fique reduzido. As contas deste dia são feitas juntamente com as de terça-feira. Na segunda-feira, as sociedades recebem, à exceção de uma revista, apenas jornais. Neste caso, apenas os sócios da turma da tarde fazem as contas dos jornais. Os sócios da turma da manhã descansam neste dia, assim como o fizeram no domingo os da turma da tarde.

Os vendedores fazem contas de forma praticamente idêntica aos sócios. Segundo informou o encarregado da "Frota Popular", linha composta de vendedores, os que recebem comissões mais elevadas sobre as vendas (em torno de 20%) , têm que pagar diariamente a folha recebida. Quando isto não é possível, fazem-no, no máximo, até o final da semana. Estes vendedores, portanto, constituem um capital, o que não acontece com os que recebem comissões mais baixas, a quem a sociedade fornece a folha a ser vendida.

Os vendedores que recebem folha de outra banca, fazem contas com o jornaleiro que nela trabalha, conforme foi descrito no item 2.2.:

" (...) nós temos uma seção separada para os vendedores. Mas, alguns não entram naquela seção porque são muitos e não comporta lá. Então, algumas de nossas bancas dá folha aos vendedores. Faça de conta que você é o jornaleiro. Você está dando folha a um vendedor. Deu Cr\$ 100,00 de jornais e revistas. Não te devolveu nada. Se você deu jornais e revistas a ele para vender, tem que dar o ganho dele no fim. Faça de contas que a comissão é de Cr\$ 20,00... Você vem aqui e vem prestar contas comigo. Você teve Cr\$ 1.000,00 de jornais e revistas hoje. Você me devolveu Cr\$ 300,00. Então, você vendeu Cr\$ 700,00 certo ? Você como sócio não leva a comissão. Leva o dividendo. Desses Cr\$ 700,00, te pertence o dividendo do dia anterior, Cr\$ 50,00, por exemplo. Você teria que me pagar Cr\$ 650,00. Mas, você não deu os Cr\$ 20,00 de comissão ao vendedor? Se você não acrescentar comigo esses Cr\$20,00, quem vai pagar? Você, do teu bolso? Então, o dividendo teu não vai ser mais de Cr\$ 50,00. Vai ser de Cr\$70,00 (...).Então, dos Cr\$ 650,00 que você teria que me dar, tira Cr\$ 20,00 que deu para vendedor e eu ponho aqui do ládo da tua conta: vendedor - comissão: Cr\$ 20,00".

Diariamente as linhas recebem a folha que é dividida entre os pontos que a compõem. Diariamente também à excessão do domingo, os jornaleiros fazem as contas e entregam o dinheiro aos chefes de linha que deverão pagar ao capataz a folha recebida, menos o

encalhe de suas linhas. Na verdade, o processo é exatamente igual ao das contas do jornaleiro. Estas contas dos chefes de linha com o capataz são, em geral, feitas mensalmente. Mas, acontece que o capital de que a sociedade dispõe para pagar a folha é reduzido, conforme se viu. Assim sendo, quase todos os dias, os chefes de linha fazem adiantamentos ao capataz, que serão devidamente descontados quando da realização das contas, a cada fim de mês.

3.2 - O Lucro

O cálculo do lucro feito diariamente é tarefa exclusiva do capataz. Segundo suas palavras, em Jurujuba II é feito "detalhadamente", uma vez que é calculado por publicação. No item 2.5, viu-se que o capataz lança diariamente num grande livro, a quantidade de jornais e revistas recebidos pela sociedade, bem como o correspondente em dinheiro. Dessa quantia, ele subtrai a devolução, ou seja, os jornais e as revistas devolvidas às distribuidoras, dobradas em dinheiro e lança o resultado numa terceira coluna. Deduz 30% - comissão paga pelas distribuidoras - dessa quantia e a lança numa quarta coluna. Esta é a coluna do dividendo de cada jornal e revista. Dividendo é sinônimo de lucro. Ambas as categorias referem-se tanto à comissão que se recebe sobre a venda de cada jornal e revista, mas principalmente à parcela do montante de comissões que cabe a cada sócio.

Calculando o dividendo de cada jornal e revista, o capataz desconta da soma de todos eles, a despesa que inclui os mais diversos gastos como por exemplo, compra e manutenção do caminhão que vai ao Rio, compra e manutenção de bancas, propinas a fiscais,

presentes de Natal, etc... e ainda a comissão paga pelas bancas que fornecem folha a vendedores. O dinheiro que sobra é dividido entre todos os sócios, isto é o lucro do jornaleiro. O capataz assim descreveu o cálculo do lucro:

"Sempre foi assim. Agora tem uns, por exemplo, que fazem o lucro detalhadamente. Jornal com jornal, revista com revista. Tem outros que fazem no total geral. Uma hipótese: você reduz tanto o jornal quanto a revista, tudo em dinheiro. Nós tivemos 2030 (JORNAL DO BRASIL" a Cr\$... 2745,00, 180 "DIÁRIO DE NOTÍCIAS", em dinheiro dá Cr\$... 130,00 e assim a seguir também com a revista. Por exemplo: 30 "Os Grandes Brasileiros" que é a Cr\$ 20,00 cada um, dá Cr\$ 600,00. 285 "Manchete" a Cr\$ 8,00, dá Cr\$.... 2.280,00. Isso tudo forma um total. No fim que você armou o esquema do lucro, soma tudo em dinheiro, certo? Faça de contas que dá Cr\$ 10.000,00 todos os jornais e revistas de hoje. Disso se deduz a devolução. A devolução, faça de contas, é Cr\$ 3.000,00. De Cr\$ 10.000,00 você tira Cr\$ 3.000,00. Você tem 7000,00 de jornais e revistas vendidos. Então, para você ver como os outros fazem o livro diferente. Desses Cr\$ 7.000,00, eles deduzem 30% que seria o ganho bruto deles. Então, 30% em Cr\$..... 7.000,00, dá Cr\$ 2.100,00. Mas, nós estamos acostumados a fazer detalhadamente porque quem vai conferir a nota fiscal tem mais facilidade de conferir assim, porque está vendo o total do jornal e da revista que veio, menos a devolução que foi, quanto foi vendido, o preço que foi vendido e o lucro, o dividendo que deixou cada jornal. Agora, tem uns que fazem no total geral porque é mais fácil para quem faz".

A conferência da nota fiscal foi instituída há mais ou menos 29 anos, conforme informou o capataz:

"(...) antes, ninguém conferia. A pessoa que estava no livro, fazia e desfazia à vontade. Então, depois nós pegamos uma falha de um ex-colega que estava aqui no livro e desde então nós instituímos a nota fiscal. A primeira via vai para o conferente e essa aqui para mim".

Acontece que o conferente é um chefe de linha, aliás, a mesma pessoa que lidera os trabalhos realizados todas as madrugadas,

na Estação das Barcas, o "braço direito" do capataz que, inclusive o substitui em todas as suas funções quando este se ausenta, em alguns dias da semana. Portanto, a conferência da nota é feita a nível da liderança da sociedade e, ao que eu saiba, os demais sócios não têm conhecimento de seus resultados. Pelo o que pude perceber, eles não têm acesso nem a nota nem ao livro manuseado pelo capataz. Poder-se-ia, inclusive, dizer que em geral, tanto o livro, quanto o que o capataz chama de nota fiscal são considerados sagrados, intocáveis pelos demais membros da sociedade.

Jamais pude saber qual o lucro (médio auferido pelos sócios de Jurujuba II). Nem o capataz, nem os sócios com quem conversei quizeram dar-me esta informação. Porém, sendo uma das maiores sociedades de Niterói, é evidente que o seu lucro também deve ser um dos mais altos da cidade. Numa conversa, o capataz da sociedade de que meu pai faz parte informou-me que os sócios de Jurujuba II "devem ganhar no fim do mês uns quatro, cinco mil cruzeiros":

"(..) bem mais que a gente. Você não vê os carros que eles têm? Quem vai buscar a folha nas Barcas de carro? São eles mesmo (...)"

Aliás, este capataz possui apenas um Volkswagen, enquanto que o de Jurujuba II, é dono de um carro da mesma marca e de um "Brasília" 75.

Sei da existência de mecanismos que podem aumentar o lucro, mas só pude detectar alguns. Ao que parece, tais mecanismos são acionados ao nível das bancas, não da sociedade, tanto pelos sócios, quanto pelos vendedores. O mais conhecido é a muamba. Fa

zer muamba significa comprar do leitor publicações pela metade do preço de capa. Ao revendê-las, o jornaleiro lucrará para si, meta de deste preço. Tal prática, segundo o capataz, pode trazer problemas para a sociedade, uma vez que ela aumenta o encalhe do jornaleiro e, portanto de todo o grupo: por exemplo, se uma banca recebeu 30 "Tio Patinhas" e adquiriu mais 5 através da muamba; se, ao todo vendeu 20 dessas revistas, o encalhe será de 15 fo lhas, ao invés de 10, se não tivesse feito a muamba. Isto pode provocar reações das distribuidoras, em termos de corte no forne cimento de suas publicações, o que diminuirá o lucro da sociedade como em todo.

Conversando com um membro de uma distribuidora de jornais e revistas, constatei a possibilidade de aliança entre o jornaleiro e funcionário de distribuidora. Este tem possibilidade de retirar publicações, através de processos que ainda me são obscuros (fa zendo sobrar folha, através de "erros" nas quantias das socieda des; muitas vezes, as próprias pessoas que vão apanhar as quan tias, esquecem algumas folhas; etc. ...) que fornece ao jornaleiro, rachando entre si o lucro da venda. Sei que este recurso é utili zado por um jornaleiro de uma sociedade de Niteroi, mas não tenho dados para afirmar sua existência em Jurujuba II.

4 - O PONTO

4.1 - O Ponto e a Banca

Já me referi à categoria ponto, definindo-a preliminarmente

como sendo o local onde se situa uma banca em que se vendem jornais e revistas. Na verdade, esta distinção entre banca e ponto é um tanto forçada, uma vez que dificilmente pode ser percebida no discurso dos entrevistados. Quando perguntei ao capataz de Jurujuba II o que era um ponto, respondeu:

"Ponto é ... a gente define o ponto como uma banca de jornal. Para não dizer banca, a gente diz ponto (...) Em vez de dizer banca do Largo da Batalha (...)"

Neste trecho, a categoria ponto é sinônimo de banca. Esta utilização de ambas as categorias é realmente muito comum, tanto no discurso do capataz, quanto no dos sócios e no dos vendedores. Talvez, o único contexto em que elas não podem ser trocadas, é a aquele referente à banca como a instalação que abriga os jornais e as revistas para serem vendidos, como exemplificam as seguintes frases:

" (...) minha banca tem Cr\$ X de folha (...)"

" (...) a folha não é da mesma banca (...)"

Por outro lado, todas as vezes em que o contexto se referir à divisão de trabalho do grupo, a categoria utilizada é quase sempre ponto. Por exemplo, durante a divisão das parcelas na Estação das Barcas, ouvi frases como esta:

"(...) 15 folhas de Manchete para o Café Eldorado".

Mas, mesmo neste caso a banca é referida mesmo que implicita

mente como sinônimo de ponto.

A categoria ponto pode ainda ser empregada como sinônimo de sociedade de jornaleiros. Isto acontece no discurso do distribuidor que quase nunca usa o termo sociedade, mas sim ponto ou capatazia. Referindo-se a isto, disse o capataz de Jurujuba II:

"(...) aí, já não estamos falando mais em bancas de jornais. Estamos falando em ponto de distribuição. Então, nós somos chamados 'ponto de Jurujuba II'. Aonde está seu pai é 'ponto de Jurujuba III' ou 'ponto da Sears', entende? Isso já em termos de distribuição, não é mais em termos de banca. Ele (o chefe do Departamento de Circulação de um jornal carioca) deve ter falado 'ponto de Jurujuba II'. Então, refere-se a todos nós do ponto de Jurujuba II.

(...) Na redação, na distribuidora, tudo chama 'ponto de Jurujuba II', 'ponto da Estrada de Ferro' (...)"

Neste caso, ponto é uma categoria abrangente e sua referência é o fato de que as sociedades de jornaleiros se constituem em núcleos que realizam uma segunda etapa da distribuição dos jornais e revistas, ou seja a venda direta ao público.

As denominações dos pontos referem-se geralmente à rua, ao edifício ou ao estabelecimento comercial diante do qual estão situados; Rio Branco, Visconde de Itaboraí, Edifício Astral, etc... Muito raramente um ponto recebe o nome da pessoa que ali trabalha. Isto talvez se deva ao fato de que há uma grande mobilidade entre os membros do grupo, sejam eles sócios ou vendedores. É muito raro dar-se o caso de um jornaleiro trabalhar sempre numa mesma banca. O mais comum, é passar por 2, 3 ou mais bancas.

4.2 - A Escolha do Ponto

A escolha do ponto é normalmente feita pelo jornaleiro ou pe los auxiliares do capataz que, devido à natureza de suas tarefas, conhecem melhor a cidade. O capataz de Jurujuba II, diz o seguin te a este respeito:

"Quem escolhe o ponto é qualquer pessoa, qualquer colega que tenha, vamos dizer assim, visão de lugar. Então ele, por exemplo, frequenta mais aquela esquina (...) Frequen ta aquela esquina e vê o movimento. Onde é que sai mais, não é? Onde é que tem mais trânsito, onde é que transi tam pessoas, transeuntes, não é? Então, fica olhando um dia, dois, três, um mês. Vai paquerando, como diz na gí ria. Vai paquerando o ponto e depois tira uma solução: 'Bom, deste lado é melhor' ou então 'do outro'. Onde ele acha melhor, tem mais movimento, que agrupa mais gente que passa mais pessoas (...)"

Depois de "paquerar" o local por algum tempo, o jornaleiro co munica sua sugestão ao capataz ou aos seus auxiliares que, em úl tima instância decidirão se uma banca deverá realmente funcionar no local e tomarão as medidas necessárias para que isto aconteça. Só neste momento é que o ponto de jornal, como é também chamado, passa realmente a existir. Antes da instalação da banca, o ponto, tal como é colocado no trecho transcrito, significa um local que tem potencialidade para tornar-se um ponto.

O critério básico que rege a escolha do ponto é o movimento de pessoas ou seja, de compradores potenciais, como pode ser mui to bem visto no trecho já mencionado. Assim sendo, a maioria dos pontos de Jurujuba II, situa-se diante de estabelecimentos comer ciais (bares, principalmente, supermercados, cinemas, etc...), pre ferencialmente em esquinas onde, por serem cruzamentos, em geral,

é maior o afluxo de pessoas, além de ser mais amplo o raio de ação da banca. Novamente a entrevista do capataz é esclarecedora a este respeito:

"Acredito que seja 70% das bancas (proporção das bancas da sociedade situadas em esquinas). Eu... você colocando uma banca em lugar que não tenha movimento, é a mesma coisa que não colocar nada. Só tem prejuízo. Então, sempre procura-se uma esquina de movimento, aonde temos transeuntes andando para cima e para baixo. Ou então, conforme eu disse, aonde se tenha mercados, padarias, açougues. Queira ou não queira, as pessoas moradoras devem ir para lá comprar alguma coisa".

Mas, este critério básico pode ser ainda mais elaborado. Por exemplo, nem todas as esquinas de um cruzamento apresentam o mesmo movimento. Isto é observado e acionado no sentido de que o ponto escolhido seja o melhor possível. Para ilustrar esta situação, nararei o que sei a respeito de um dos pontos de Jurujura II, atualmente localizado na esquina direita do cruzamento de duas importantes ruas do centro da cidade. Este ponto situava-se de início, na esquina oposta. Quando o ponto final dos ônibus que vêm da Zona Sul de Niterói foi transferido para um jardim das proximidades, a banca foi deslocada para a esquina fronteira, onde está até hoje. Isto se deu porque, descendo do jardim em direção à Estação das Barcas, o movimento de pessoas era muito mais intenso nesta esquina e não na outra.

Por outro lado, nem todas as esquinas apresentam calçadas de largura determinada pela Prefeitura para que uma banca possa ser ali instalada. As normas que no momento da pesquisa regiam a localização das bancas serão mencionadas no Anexo 1.

Um ponto pode surgir por solicitação do dono ou responsável por um estabelecimento comercial qualquer, visando aumentar suas vendas. Segundo informações do capataz porém, tal prática não é muito comum atualmente.

" (...) Várias vezes. Justo por isto, a gente precisa de um armazém, de um açougue, de um supermercado e às vezes, na maioria das vezes, uma casa comercial dessa precisa de uma banca, o ambiente com uma banca de jornal, o freguês vai comprar jornal, vai comprar revistas e tendo uma loja em frente, é um chamariz. Entra, compra um pão, uma bala, um café (...)"

Existe, portanto, uma troca de interesses comerciais entre a banca e o estabelecimento defronte ao qual ela se situa. Por isto mesmo, geralmente as relações que se estabelecem entre o jornaleiro e as pessoas que nele trabalham, são bastante cordiais. É muito comum, por exemplo, o jornaleiro emprestar-lhes jornais e revistas e este receber luz para que sua banca possa funcionar à noite. Neste caso, a sociedade paga, conforme acordo estabelecido, parte da luz consumida durante o mês. É também comum que o responsável pelo estabelecimento comercial permita ao jornaleiro usar livremente seu telefone e suas instalações sanitárias.

Para que um ponto possa existir diante de um estabelecimento comercial ou de moradias (casas, edifícios), para que uma banca possa ser ali instalada, é necessária uma autorização do dono ou responsável pelo prédio. Tal prática, estabelecida durante a gestão do Prefeito Ivan Fernandes de Barros, foi extremamente desaprovada uma vez que coloca as sociedades de jornaleiros na dependência de proprietários que pedem, muitas vezes, luvas para dar autorização. Estas luvas entram na despesa da sociedade, e são, por

tanto, rachadas entre todos os sócios. Um ex-capataz de Jurujuba II, assim se manifestou com respeito a esta prática:

" (...) Atualmente nós estamos sendo perseguidos, vamos dizer assim, por uma lei absurda (...) A lei que ele fez, o decreto que ele fez - não é lei - o decreto que ele fez é um decreto anti-constitucional por que eu entendo que a Constituição do Brasil garante o trabalho a qualquer pessoa, certo? O trabalho é livre pra qualquer pessoa. Mas, o Prefeito de Niterói achou que pedir uma segunda ou terceira pessoa o direito de trabalhar. O proprietário do prédio ou o proprietário do negócio para poder instalar meu negócio lá, minha banca, vamos dizer assim, certo? Eu acho isso um defeito muito absurdo da parte dele, embora diga ele o contrário. Mas, eu fiz ver a ele na devida ocasião... Eu disse que aquilo seria uma fonte de corrupção que ia existir. Teve um lá (...) perto do Palácio que pediu até luvas para poder instalar a banca lá. E não foi a mim, não. Pediu ao seu (nome de um sócio): 'Ah, quanto o senhor vai me dar para te dar a autorização para botar a banca aqui?' Quer dizer, e isso tudo eu fiz ver ao Prefeito. Hoje, eu sou bonito... e o moço me dá consentimento para botar a banca lá. Amanhã ou depois, ele acha que eu sou feio. Ele diz: ' - Não, eu quero aqui uma mocinha muito bonita, você não serve mais'. Aí, eu tenho que tirar a banca".

Realmente pode existir o tipo de pressão que o entrevistado apontou. Certa vez ouvi um sócio dizer ao capataz que o dono do restaurante em frente ao qual se situava a banca em que trabalhava havia solicitado a sua retirada porque precisava da calçada para colocar mesas. E a solução foi realmente retirar a banca e colocá-la num outra calçada próxima.

Mas, não são estas as únicas pressões de que podem ser alvo os jornaleiros. Várias foram as vezes em que assisti reclamações de agentes fiscais junto ao capataz motivadas quase sempre por licenças de bancas fora das normas baixadas pela Prefeitura ou pelo fato do jornaleiro não ter na banca o seu Alvará de Licenciamento. Todas as vezes, diante de palavras como "(...) nós não tomamos

mos nenhuma providência antes de vir aqui falar com o senhor"(...)" - o capataz lhes respondia que procuraria resolver o problema o mais rápido possível. Em várias destas ocasiões suguiu a prática de propinas para que os problemas apontados fossem rapidamente resolvidos. Aliás, isto me foi dito claramente pelo entrevistado que há pouco referi, quando o indaguei sobre o tempo necessário para se obter um Alvará de Licenciamento:

P - Quanto leva para conseguir?

E - Ah, depende dos fiscais: fiscais de postura, fiscais de tributo e fiscais de dinheiro ...

P - Dinheiro?

E - Ah, sem dinheiro não se faz nada não, minha filha. ... É muito raro que você não consiga nada sem dinheiro. Não fosse o Brasil o país do jeitinho, não é?

P - E quanto é esse dinheiro?

E - Ah, depende da cara do freguês ...

Apesar deste entrevistado afirmar que a maioria dos problemas relacionados às bancas é resolvida por intermédio dos fiscais, sei que a sociedade mantém relações com pessoas tais como um Senador, um ex-prefeito, ex-secretários da Prefeitura de Niterói, um corregedor de polícia, um chefe de uma das zonas tributárias de Niterói etc... a quem por ocasião do Natal de 1974, foram ofertados presentes, cujo valor variava segundo o status do presenteado. Tais pessoas são evidentemente também acionadas quando as questões a serem resolvidas têm uma amplitude maior, tal como a disputa de um ponto importante ou a questão da autonomia do jornaleiro que será vista numa outra parte desta dissertação.

Embora os locais de maior movimento de Niterói, já sejam pontos de jornais (segundo este mesmo entrevistado, os melhores pontos do centro já estão ocupados; aliás, uma determinação da Prefeitura Municipal proíbe a instalação de novas bancas nesta área o que, aliado ao desenvolvimento demográfico do restante da cidade, principalmente dos bairros da zona sul, acarretou um afluxo de bancas e o surgimento de pontos, notadamente nesta área), há alguns anos atrás, Jurujuba II disputou com um ex-sócio um local onde atualmente existe um dos pontos de maior movimento de Niterói. Sobre o fato, o entrevistado narrou o seguinte, a partir de um comentário meu quanto às excelências do referido ponto:

"Eu sei. Aquilo, é um fato curioso. Se eu começar a falar daquilo, eu vou longe. Aquilo, nós tínhamos uma banca lá. Quando foi feita a reforma da praça Borba Gato, mandaram tirar tudo quanto é banca do lado de fora, com a promessa, aliás, cumprida pela administração (nome do Prefeito) que nenhuma banca seria posta mais lá e se alguém tinha que por uma banca, seríamos nós que já tínhamos uma lá. Isso foi feito, até que ele saiu, veio o senhor (nome do Prefeito subsequente) que deu uma pitombada em Niterói, que deu uma licença para o tal (nome da pessoa) por intermédio do Cardeal, Arcebispo, Bispo (alta personalidade eclesiástica) não sei o que mais por aí agora. Ele foi pressionado, não há dúvida, se não, não daria. Ele continua lá, apesar que (...)"

É portanto extremamente útil, a manutenção e a constante atualização das relações com estas pessoas. Na verdade, quanto mais e mais importantes forem estas relações, maior será o poder que a sociedade poderá acionar no sentido de se proteger, de concorrer com outros grupos e até mesmo de impedir que pessoas que pretendam obter isoladamente um ponto não o consigam, conforme pôde ser constatado no trecho da entrevista acima transcrita. Aliás, certa vez um amigo contou-me que o marido de sua empregada tentara obter isoladamente o alvará de licenciamento para instalar uma banca de jo

nais e, mesmo tendo cumprido todas as exigências requeridas, seu pedido foi indeferido.

Para que uma banca de jornais possa funcionar, portanto para que um ponto possa existir é necessário obter o Alvará de Licenciamento, fornecido a título precário pela Prefeitura Municipal de Niterói. Em 1974, quando fiz um levantamento na Seção de Postura da aquele órgão, a concessão das licenças e o funcionamento das bancas regiam-se pelo decreto nº 1951/73, de 20 de dezembro de 1972, baseado no Capítulo VII da Deliberação nº 2.786, de 14 de janeiro de 1972. Ambos os documentos constam do Anexo 1.

5 - A BANCA

5.1 - O Licenciamento

Jurujuba II possuía em 1974 um total de 118 bancas, todas e las licenciadas apenas em nome de sócios. Segundo informações obtidas principalmente do capataz, isto acontece porque quase sempre os vendedores permanecem por pouco tempo trabalhando para a sociedade.

Nem todos os sócios têm licenças em seus nomes, embora em Ju rujuba II isto aconteça raramente. Ora, se se acrescentar a isto o fato de que a sociedade possui muito mais bancas que o número de sócios, constatar-se-á que alguns sócios possuem em seu nome vâ rias licenças. A análise do livro em que estão registradas todas as licenças do grupo, mostrou que estes sócios são o atual e um e -capataz, o irmão do capataz que já não trabalha mais como jorn

leiro, os auxiliares do capataz e os jornaleiros que trabalham nas bancas mais fortes. Portanto, a posse de várias licenças é um dos princípios que norteia a estratificação dos sócios. A este respeito, disse o capataz:

" (...) Agora, as licenças das bancas eram naquela época, como ainda tem, tiradas a nome de 3, 4, os mais capacitados, os que tinham, vamos dizer assim, mais moral e o respeito do grupo podia confiar neles, compreendeu?"

Em 1974, o custo da renovação de cada licença era de Cr\$. 402,48, acrescidos de Cr\$ 30,14 de taxa de segurança contra incêndio. O total deste custo é pago apenas pelos sócios, entrando na despesa da sociedade. O fato de algumas pessoas possuírem em seus nomes várias licenças, não implica em que tenham que pagar a renovação de todas elas.

Segundo o parágrafo do artigo 2º do Decreto 1951/73, as bancas de jornais devem atender aos padrões estabelecidos pela Prefeitura. Assim sendo, o parágrafo 6º do artigo 2º do Decreto nº 1884/72, de 27 de março de 1972, estabelece que:

"As bancas de jornais e revistas obedecerão ao modelo oficial aprovado pela Prefeitura:

- Tipo cabine em ferro ou flandre, pintada em cor alumínio com as seguintes medidas máximas: dois metros e trinta centímetros (2,30) de altura, dois metros (2,00) de comprimento por um metro (1,00) de largura".

O tamanho das bancas deve variar de acordo com a largura da calçada em que ela estiver localizada, dados que deverão constar do croquis a ser apresentado à Prefeitura quando se quiser obter

ma licença. Assim, em calçadas estreitas, bancas menores e, em calçadas mais largas, bancas maiores, de modo a não dificultar a passagem dos transeuntes. Às vezes, uma árvore impede que uma banca possa ser colocada numa calçada. O tamanho da banca, principalmente as localizadas em esquinas não deve também dificultar a visão dos motoristas.

As bancas de Jurujuba II são anualmente pintadas, atendendo as exigências municipais. Há alguns anos, é sempre a mesma pessoa que faz este trabalho. Conforme me informou, cobra menos para Jurujuba II que para as demais sociedades (cerca de Cr\$ 200,00) porque é "muito amigo do seu (capataz)". Na verdade, pode diminuir o preço devido ao grande número de bancas que esta sociedade possui.

Segundo o capataz, o pagamento da pintura das bancas entra na despesa da sociedade e é também igualmente dividido por todos os sócios. Porém, conversando com um amigo que é dono de uma agência de publicidade em Niterói, soube que, em troca da permissão de utilizar a parte traseira das bancas para seus anúncios, ele pagava a despesa da pintura das bancas.

5.2 - A Hierarquização das Bancas; a "Arrumação"

As bancas de Jurujuba II estão concentradas sobretudo no centro e na zona sul de Niterói, locais que por apresentarem grande movimento de pessoas e nível de renda mais altos que o restante da cidade, explicam o grande volume de vendas de jornais e revistas que aí se verifica. Portanto, as maiores bancas da sociedade, a

bancas fortes, também aí se encontram localizadas.

As bancas fortes são as que mais vendem jornais e revistas, ao contrário das bancas fracas, cujo volume de vendas é pequeno. As bancas fortes encontram-se em maior número no centro de Niterói e em segundo lugar na zona sul, diminuindo a proporção nos bairros ^{de} menores densidades demográficas e de renda mais baixa. Isto não significa que aí não existam bancas fortes, mas sim que seu número é reduzido. A maior banca de Jurujuba II situa-se no local mais movimentado do centro da cidade e trabalha 24 horas por dia.

As bancas fortes apresentam, evidentemente maior capital que as fracas, ou seja, as primeiras possuem em dinheiro, muito mais jornais e revistas que as segundas. Portanto, as parcelas das bancas fortes são maiores que as das bancas fracas. Segundo informação do encarregado da linha do Centro, a maior banca de Jurujuba II recebe diariamente mais ou menos a mesma folha recebida por toda uma outra sociedade de Niterói.

Parece que as categorias bancas fortes e bancas fracas têm caráter geral, ou seja, são encontradas em todas as sociedades de jornaleiros. Por várias vezes, ouvi jornaleiros de outros grupos se referirem a elas. Também me parece ser de uso generalizado a categoria banca geral referente à maior banca de uma sociedade, embora, poucas vezes tenha ouvido os membros de Jurujuba II mencioná-la. A banca geral é também aquela que fornece aos jornaleiros de um grupo os jornais e revistas de que eventualmente necessitam.

Existem, evidentemente bancas maiores ou menos fortes e bancas mais ou menos fracas. Existem, portanto, bancas intermediárias. Estas, porém, não têm uma designação específica.

As bancas fortes são normalmente trabalhadas por sócios e as fracas por vendedores. Mas, há exceções: existem bancas em locais bastante movimentados do centro da cidade que são trabalhadas por vendedores. Mas, mesmo assim, as bancas aí localizadas que apresentam grande volume de vendas são sempre trabalhadas por sócios.

Não é qualquer jornaleiro que pode trabalhar numa banca considerada forte. Ele precisa ser um bom jornaleiro, ou seja, segundo as palavras do capataz:

"(...) é o que mais se interessa, vamos dizer assim, na administração do nosso serviço. Então, quer dizer, uma banca, vamos dizer assim, mais forte, mais fraca... tem que avaliar a capacidade da pessoa. Não é qualquer pessoa que pode trabalhar numa determinada banca. Tem gente, por exemplo, que não tem desenvoltura. Tem outra que a arrumação dele não é 100%. Quer dizer, de acordo com a banca, a gente procura por a pessoa que esteja ao nível dessa banca".

Um bom jornaleiro tem que ter, portanto, desenvoltura e uma arrumação 100%, ou seja, precisa saber dispor nas bancas, os jornais e revistas da forma mais adequada para atrair os compradores. E mais ainda, conforme pude observar, precisa chegar pontualmente à Estação das Barcas pela madrugada, para ajudar na divisão das parcelas ou apenas para apanhar a sua; não deve faltar ao trabalho, nem fechar a banca antes do movimento de compradores ter realmente diminuído; não deve dar falta. Caso o jornaleiro

não cumpra tais exigências, via de regra ele é deslocado para bancas cada vez mais fracas, ao contrário daquele que, por revelar tais qualidades, é colocado nas melhores bancas. Existe, portanto, uma estratificação das bancas que implica numa mobilidade ascendente ou descendentes dos membros de Jurujuba II, o que se verifica também nas demais sociedades de jornaleiros.

Conforme pude constatar, dois motivos fazem não apenas um mau mas um péssimo jornaleiro: excesso de bebida e homossexualismo. Certa vez, assisti o capataz de Jurujuba II repreender severamente um sócio diante de outros que, por excesso de "cachaça", conforme disse, estava "relaxando o serviço". Disse que não lhe pagaria o lucro correspondente aos dias em que havia faltado e, caso reincidisse, sairia da sociedade: "A gente faz as contas do que deve e você vai embora". Há alguns anos, outro sócio, ameaçado de homossexualismo, foi pressionado até o ponto de realmente afastar-se de Jurujuba II porque, conforme me disse o capataz:

"(...) bicha não tem responsabilidade. Ele vivia muito avoado. Deixava qualquer pessoa na banca e saía por aí(...)"

Ao que parece, o processo de mobilidade descendente pode chegar ao extremo ou seja, a exclusão do membro da sociedade. Embora a bebida seja estigmatizada, ela é até certo ponto tolerada - já vi várias pessoas tomando cerveja enquanto contavam o encalhe, no depósito - e não tenho conhecimento de que algum membro de Jurujuba II ou de outra sociedade, tenha sido por isto excluído do grupo. Porém, quando o estigma acionado foi o homossexualismo, o processo se completou. Contudo, o fato do sócio acusado relacionar-se

com determinadas pessoas influentes, permitiu-lhe uma ascensão não muito comum entre os jornaleiros: tornou-se dono de várias bancas, todas localizadas no centro da cidade (8).

Embora também os vendedores sejam distinguidos como bons ou maus jornaleiros, o fato de que eles trabalhem quase que exclusivamente bancas cujo volume de vendas é menor que as ocupadas pelos sócios, mostra que os estes são representados como melhores jornaleiros que os vendedores. Por outro lado, basta apenas que seja constatada a falta para que um vendedor seja excluído da sociedade, o que não acontece com os sócios.

5.3 - A Arrumação das Bancas

Viu-se que a arrumação da banca é um fator muito importante para que um jornaleiro seja considerado bom. Tentarei agora mostrar o que significa para o jornaleiro arrumar uma banca, bem como isto se processa. Os dados que aqui utilizarei foram essencialmente obtidos através de observações e entrevistas realizadas em três bancas, duas trabalhadas por sócios e a outra por um vendedor, todas no centro de Niterói.

A arrumação da banca se inicia de fato, depois que o jornaleiro termina de encaixar os jornais e os dispõe de forma tal que

(8) Este é o mesmo ex-sócio mencionado na página 106, que disputou com Jurujuba II, um movimentadíssimo local do centro da cidade.

possa, ao mesmo tempo, vendê-los e continuar desempenhando suas ta refas. Segundo um dos entrevistados, a arrumação consiste em:

"(...) Arrumar uma banca é botar as coisas... as revistas novas... Todo o dia é feita a arrumação da banca (...) Geralmente a gente faz isso... Vem uma revista nova, bota a revista nova e tira a velha... À gente interessa (...) uma casa bem arrumada chama mais atenção. Se tu bota a folha mal ajeitada, mal arrumada, não chama atenção (...) O sujeito que sabe trabalhar, sabe fazer uma arrumação, ele pode afrentar uma banca que tem mais movimento, e o outro que não sabe fazer o serviço, fica sempre apanhando lugares mais fracos, onde é que tem menos movimento (...)"

Portanto, um bom jornaleiro é aquele que sabe arrumar sua banca porque isto atrai os fregueses, aumentando, assim o volume de venda dos jornais e revistas. Alias, tal prática é estimulada não só ao nível da sociedade, mas também pelas empresas jornalísticas. Por exemplo, a revista "Banca" em seu primeiro e, até o momento, único número, publicava em 1973, uma reportagem intitulada "Força da Imagem": (9)

"Assim como as grandes empresas se preocupam em tornar mais vistosas as embalagens de seus produtos expostos em supermercados e armazéns, uma banca de jornaista também precisa, através de cores e arranjos, motivar o público à compra. Para que isto aconteça, não é necessário ser um artista. Basta que o auxiliar da imprensa, com um pouco de bom gosto e paciência, arrume revistas e jornais em sua banca de maneira original, a fim de atrair a curiosidade dos leitores, principalmente os jovens, que sempre e cada vez mais são tentados a escolher um jornal ou uma revista pela capa ou manchete".

(9) Esta revista, redigida pelo ex-chefe do Departamento de Circulação de um extinto jornal carioca, pretendia ser o órgão oficial do Sindicato. A publicação seria distribuída gratuitamente aos jornaleiros.

Porém, a arrumação da banca não visa unicamente atrair os compradores. Ela deve também facilitar o trabalho do jornaleiro, ou seja, a folha deve estar disposta de forma tal que ele possa atender rápida e eficientemente os compradores.

A primeira etapa da arrumação da banca consiste quase sempre, segundo pude observar, em dependurar jornais, e principalmente revistas na ^{SUA} parte externa da banca. Numa das bancas em que observei este processo, o jornaleiro inicialmente dependurou na lateral da banca fronteira aos pontos de ônibus que ligam o centro à zona sul, as revistas "Manchete", "O Cruzeiro", "Fatos e Fotos", "Ele e Ela". Explicou que coloca sempre ali aquelas publicações para informar aos fregueses que elas "tinham saído", ou seja, que já se encontravam à venda. Segundo ele, isto era necessário por se tratarem de revistas semanais. Em seguida, dependurou na parte superior e dianteira, revistas infantis e juvenis e, na lateral oposta, outras revistas de tamanho menor que as demais já expostas.

Segundo disse um entrevistado, o ideal seria expor todas as publicações, o que não é possível devido às reduzidas dimensões da banca. Impõem-se, portanto, um critério de seleção e o adotado é expor as mais vendidas que normalmente são as edições semanais:

"Revista que mais apenduro, são a revista semanal... Revista que se vende mais. Revista mensal também tem que ter boa saída. Aí, a gente apendura para chamar atenção. Você repara que a revista na frente, toda quase a revista boa, fica sempre no lado de trás. Apendura vez em quando, quando tem espaço (...)"

Portanto, para o jornaleiro a boa revista é aquela mais ven dida e por isso lhe interessa expô-la para lembrar ao comprador que já está à venda. As xepas, as revistas de pouca saída, con forme ele diz, são colocadas normalmente no interior da banca, em locais de acesso não muito fácil porque elas serão raramente sol citadas. Revistas de pouca saída são algumas vezes expostas para tentar aumentar-lhes a venda, atendendo, quase sempre à solicita ções das empresas produtoras, feitas através do capataz:

"As vezes podem pensar estes donos de revistas (...) que está fazendo pouco caso da revista. Não é isso não. As vezes, a gente bota umas aqui na frente para ver se sai mais (...) Porque vende. Tem revista aqui atrás, se eu tivesse lugar para botar na frente (...) uma revista que ia ter um pouco mais de saída (...)"

As chamadas revistas novas ou seja, os lançamentos são inva riavelmente expostos:

"Sempre eu apenduro ela. Quando sai uma revista nova, a gente, a primeira coisa que faz é pendurar ela (...)"

Mas, se a nova publicação não apresentar um volume de vendas satisfatório, deixa rapidamente de ser exposta e, na maioria das vezes, passa para o interior da banca.

Os jornais são sempre expostos nas laterais das bancas, qua se nunca na parte dianteira para que as pessoas que habitualmente os lêem na banca sem comprá-los, não atrapalhem o jornaleiro no atendimento aos compradores:

" (...) Apenduro. Eu boto sempre na lateral da banca para não ficar na frente, senão, me atrapalho minha venda(...) se o freguês fica lendo me atrapalha a venda. Então, na lateral da banca, a gente apendura o jornal. Especialmente, a gente mostra sempre a manchete do jornal, cobre com outro para ler só a manchete, para o freguês não ficar lendo o jornal inteiro na banca ... para nós é interessante mostrar uma manchete de jornal exposta (...)"

Tendo "apendurado" as revistas e os jornais, o jornaleiro passa a arrumar a parte dianteira que se projeta para fora da banca e o seu interior. A parte dianteira é arrumada diariamente, uma vez que ao fechar a banca, o jornaleiro retira as publicações. Mas, o faz de tal forma - coloca as revistas em pilhas na mesma ordem em que se encontravam - para que, no dia seguinte, sua tarefa seja facilitada.

"(...)Eu aproveito a parte interna que não vai ser desarrumada. Só a parte externa (...) a parte da frente onde é que tem que arrear a porta, tem que fechar a porta(...) Só isso, mais nada. O resto fica tudo arrumadinho".

Nesta parte ficam normalmente apenas revistas dispostas em pequenas pilhas que se encaixam umas nas outras, em ordem decrescente. As pilhas mais baixas ficam na frente das mais altas para que o comprador possa visualizar perfeitamente as publicações. E somente as revistas mais vendidas são aí colocadas. As menos vendidas por ficarem geralmente no interior da banca, permanecem fixas, não havendo necessidade de arrumá-las diariamente:

" (...) Porque tem revista que não sai. Ou sai uma vez por mês, não tem muita saída. Então, fica no lugar fixo (...) Revista que sai muito pouco, então a gente coloca sempre no lado de trás que ... mexe só mesmo quando sai a nova ou quando vai chegando o freguês que pede uma revista, a gente apanha lá no lado de trás (...) é muito

difícil eu mexer com ela. A banca mais arrumada é sempre a parte da frente. De trás, tá sempre ... demora mais tempo prá se arrumar (...)"

A arrumação da banca deve também prevenir possíveis roubos de revistas. É bastante comum o jornaleiro ser roubado em várias e, às vezes, até numa pilha de publicações, o que é feito principalmente por meninos que quase sempre agem em dupla: enquanto um distrai o jornaleiro, o outro apanha as revistas. Por isso mesmo, as revistas de preço elevado, mesmo que tenham bastante saída, quase nunca são colocadas nas primeiras filas da parte dianteira da banca:

" (...) se a revista é cara, a gente evita botar na frente, justamente por isso (...) O maior cuidado que a gente tem, sempre é roubada. Quando uma revista é cara assim que sai muito pouco, a gente nunca bota na frente, bota mais afastada para evitar ser roubado".

A importância da arrumação da banca é proporcional à importância do ponto ou seja, as bancas de maior movimento devem ser melhor apresentadas ao público. Nestas bancas, jornaleiros mais habilidosos chegam ao requinte de executar uma série de formas sofisticadas com as revistas, como por exemplo espirais, corações, etc... A revista "BANCA", na mesma reportagem já mencionada, refere-se a isto, dizendo:

"Muitos jornaleiros já compreenderam essa necessidade, principalmente os que trabalham em aeroportos, terminais rodoviários ou estações de trem. Jornais, revistas e outras publicações, especializadas ou não, são apresentadas nas bancas nas mais variadas formas, dependendo do bom gosto do profissional. Isso, além de atrair a curiosidade popular, cresce o movimento em torno da banca o que, quase sempre provoca o interesse em comprar. O colo

rido das capas de revistas, principalmente, sugere temas para vários arranjos e composições artísticas".

Conforme foi visto, a arrumação da banca portanto, tem por objetivo, decorando-a agradavelmente, promover a venda das publicações expostas, em particular e das demais, em geral. Assim, os jornaleiros entrevistados afirmaram que o ideal seria expor todas as revistas, o que não é possível devido as reduzidas dimensões da banca. A importância de tal procedimento é claramente percebida por um deles:

"Acho muito importante. É sempre a alma do negócio. A gente pendurando uma revista nova, o freguês já vê que saiu uma revista nova (...) botando exposta para o freguês, o freguês compra, pergunta que revista é aquela, se não é a primeira vez que saiu. É muito importante. A coisa mais interessante do jornaleiro é arrumar revista. Se for possível botar revista mais que puder do lado de fora para mostrar o freguês. O mais interessante é isso, para nós. Em toda parte de negócios faz isso: bota a mercadoria à vista pra chamar a atenção do freguês e nós fazemos a mesma coisa. Pena que a gente não pode arrumar muito que não tem espaço para arrumar uma revista de cada exposta, pro freguês, era uma maravilha para nós".

5.4 - A Freguesia

"Que ajuntamento é esse aí?" - esta pergunta é feita diariamente por transeuntes desavisados quando passam em frente à banca do jornaleiro (nome), mais conhecido por (apelido do jornaleiro)".

("BANCA", maio de 1973).

Na verdade, tais "ajuntamentos", em maiores ou menores proporções, já são muito comuns não só diante de bancas do Rio como também de Niterói, principalmente nos pontos em que o movimento de pessoas é mais intenso. Mas, mesmo as bancas situadas em pon

tos de menor movimento, são o centro de uma rede de relações sociais estabelecidas entre o jornaleiro e seus fregueses e estes entre si.

Freguês, segundo um dos entrevistados,

" (...) são todas as pessoas que se mostra para comprar. Às vezes, o freguês não compra naquele dia, mas compra no dia seguinte. O que se encontrar na banca. Na banca, para nós é considerado freguês (...)"

A categoria freguês tanto se refere ao comprador eventual, quanto ao habitual. Normalmente entre estes últimos e os jornaleiros, se estabelecem relações amistosas, constantemente atualizadas pelas frequentes visitas que estes fazem à banca, quase sempre ao voltarem de seus trabalhos. Estes são os bons fregueses, os amigos, pessoas que jamais os prejudicariam:

" (...) Temos muitos amigos... Ah! você sabe que, geralmente num negócio há sempre o ruim e o bom. Não pode se confiar em todos eles, mas tem muito freguês que são meus amigos. Mesmo. Às vezes, a gente se engana e dá um troco a mais e o freguês volta, mas quando o freguês é bom porque, quando é ruim, vai embora assim mesmo. Por que a gente considera amigo isso. Os fregueses que nós consideramos amigo é esse (...) Freguês amigo, freguês que compra diariamente ... A gente se errar o troco ele devolve".

Há, portanto, uma distinção entre o freguês ocasional ou habitual, e o freguês amigo, aquele que compra diariamente, que é honesto e que tem, muitas vezes, um nível sócio-econômico mais e levado que o do jornaleiro:

"Cada um tem uma função ... Esse que passou agora é um advogado. Tem uma representação de seguro (...) A maior

ria, a freguesia daqui é advogado que trabalha no Fórum, político. São tudo funcionário, a maioria é funcionário (...)"

O discurso referente ao tratamento dispensado aos fregueses é marcado pela ideologia de igualdade, conforme fica claro no trecho que se segue, em que o jornaleiro fala de suas relações com os donos e empregados do bar, em frente ao qual sua banca se situa:

"Também são uns fregueses bons. A gente considera eles também. Dá atenção, a mesma coisa a eles, (...) geralmente nós damos a mesma atenção que damos para o formado, para o freguês que não é formado (...) porque acho que é o mesmo interesse que ele chega na banca e gasta o dinheiro. Considerar ... considerar mesmo todos igual. Pode ser um trabalhador, porque quem trabalha, gasta (...) se encosta na banca, gasta dinheiro, para nós tem a mesma consideração que o outro que é formado... tem que ter a mesma delicadeza com eles..."

Embora o jornaleiro nivele os seus fregueses pelo dinheiro gasto na banca, ficou evidente nas observações feitas que os "advogados", os "políticos", e os "funcionários" são recebidos como pessoas que por terem um nível sócio-econômico mais elevado, por serem "gente instruída", conforme disse um entrevistado, têm mais poder, sendo, portanto, valioso conquistar-lhe a amizade. Assim sendo, é muito comum o jornaleiro guardar diariamente o jornal e determinada revista para o "doutor", cuja amizade, um dia talvez, lhe poderá ser muito útil quando seu filho necessitar, por exemplo, de uma bolsa de estudos ou de um emprego.

Por outro lado, o jornaleiro pode funcionar como um canal de acesso à sociedade de jornaleiros para pessoas que pretendem tor-

nar-se membros dela, principalmente da categoria vendedor, conforme se viu no item 1.2 deste capítulo.

Quanto ao relacionamento entre os fregueses na banca, além de poder ser motivado por laços de parentesco, vizinhança ou amizade, é também estabelecido não só em função de determinadas acontecimentos como, por exemplo, a morte de um presidente da República, mas principalmente através das discussões provocadas por disputas desportivas, nas quais o futebol ocupa o primeiro lugar, estimuladas pela leitura das manchetes dos jornais dependurados. A banca, funciona então como centro aglutinador dos torcedores. O jornaleiro é ele mesmo, muitas vezes, um torcedor apaixonado que chega, inclusive, a identificar sua banca com o time pelo qual torce, enfeitando-a com a bandeira do clube:

"Sob uma imensa bandeira do Botafogo, o clube de (apelido do jornaleiro), dezenas de torcedores entusiastas, em sua maioria do Flamengo, discutem como Zezês Moreira e João Saldanha, as mais variadas táticas de futebol, as más e boas contratações, as possibilidades de cada clube nos campeonatos, não faltando, ainda, contundentes críticas às decisões dos 'cartolas'".

Tais discussões fazem da banca, segundo o ponto de vista da imprensa, um "nivelador de classes". Na reportagem publicada pela revista "BANCA" sobre a banca acima mencionada, o seu autor diz que:

"Entre os frequentadores da banca de (apelido do jornaleiro) não há preconceito de classes (...). É muito comum haver troca de opiniões entre um general e um gari, ambos democraticamente dialogando sobre suas paixões futebolísticas. (Apelido) ele próprio um 'boa praça', enquanto atende os fregueses, faz uma revelação: 'Aqui já foram feitas grandes amizades independente da conotação clubís

tica de cada um. É muito comum também, arranjar-se um em prego para um torcedor que dele precise. É o futebol trabalhando em favor da solidariedade humana".

6 - A "FROTA POPULAR" E A "ESTRADA DE FERRO"

No final da década de 50 e início dos anos 60, começa a delinear-se em Jurujuba II um movimento de expansão, que além da abertura de novos pontos, se caracteriza pela anexação da "Estrada de Ferro" e da "Frota Popular". Acredito que isto se explique pelo fato de que já nesta época, a sociedade era bastante sólida economicamente para pretender englobar concorrentes mais fracos e arcar com os compromissos financeiros acarretados por tais anexações.

Procurarei neste item descrever como e porque a "Estrada de Ferro" e a "Frota Popular", afastando-se a concorrência de outros grupos, passaram a fazer parte da sociedade, assim como atualmente se inserem dentro dela.

6.1 - A "Estrada de Ferro"

6.1.1 - A "Estrada de Ferro" foi anexada em 1958 e, na ocasião, era composta apenas por única banca, que funcionava mediante permissão de um ôrgão federal concedida a um italiano que nela trabalhou até sua morte. Sua viúva, na impossibilidade de manter sôzinha a banca em funcionamento, decidiu dividir a concessão com Jurujuba II. Perguntando ao capataz porque ela se decidira pela sociedade, respondeu:

"(...) Ela não podia trabalhar sôzinha. Então, resolveu entregar a nós. Achou que nós éramos mais idôneos. E de resto, você sabe que Jurujuba II sempre teve prestígio".

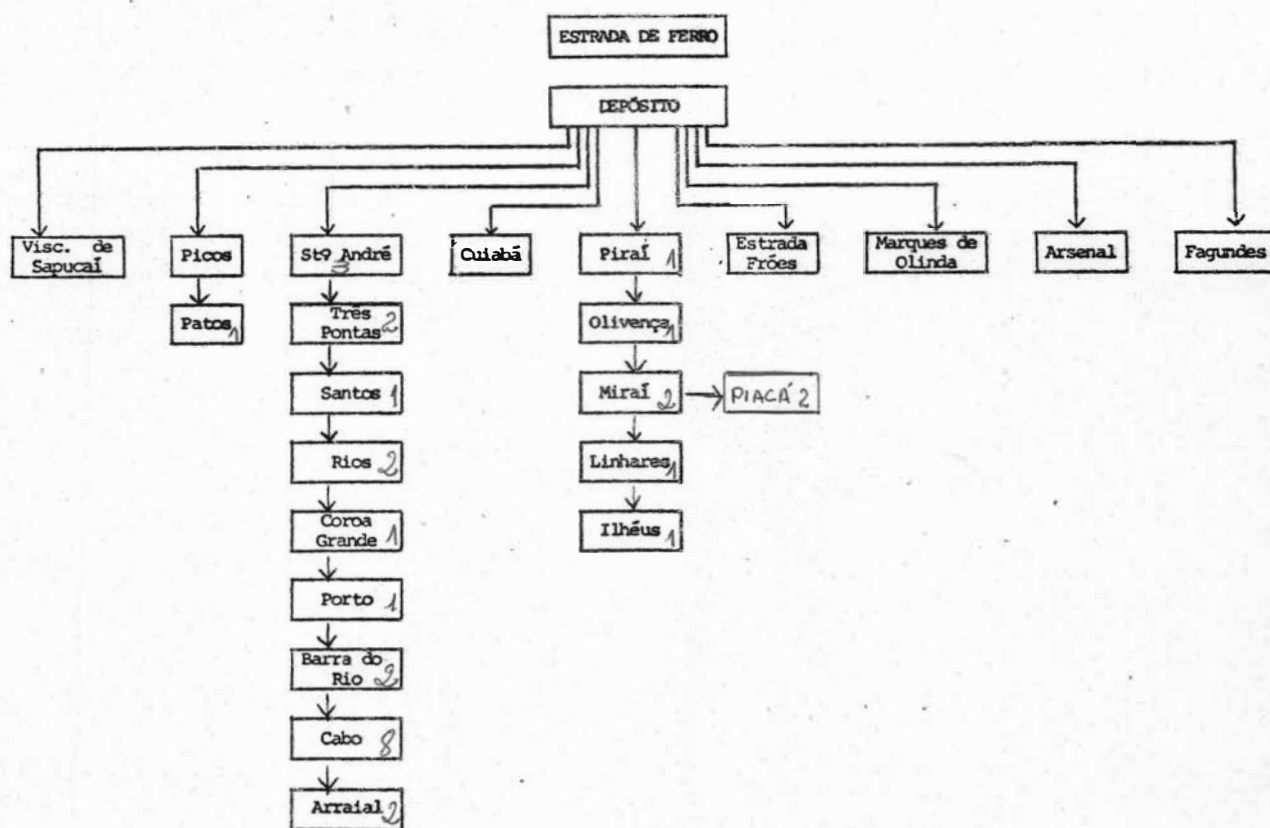
Na verdade, a "idoneidade" e o "prestígio" da sociedade estão ligados ao fato de que talvez fosse, na época, o único grupo capaz de dispor de capital suficiente para pagar-lhe a folha existente na banca, saldar as dívidas que seu marido contraíra em várias distribuidoras de jornais e revistas - cerca de Cr\$35.000,00 - e ainda pagar-lhe uma quantia mensal que gira em torno de Cr\$. 2.000,00.

Concluída a transação, impôs-se a necessidade de designar alguém para trabalhar na banca. Foi bastante difícil encontrar a pessoa: alegava-se que a localização da banca era muito "contra-mão" e que nela se trabalhava mais que nas de Jurujuba II. Mas, um dos sócios resolveu assumi-la. Segundo ele mesmo narrou:

"(...) Achava contra-mão naquela época. Era o dia todo trabalhando. Era para vir 2 ou 3 pessoas aqui. Diziam que vinha, depois não vinha (...) Veio o falecido seu (outro sócio) onde que eu trabalhava me chamou e disse: '- O (nome do entrevistado), você tem que ir lá' -. Seu (nome do outro sócio) 'Mas, nenhum fulano quer ir.' (...) '- Você sabe. Você vai lá. Vai lá que você vai melhorar aquilo. Aquilo é imundo'. Então me forçou vir para cá. Eu fiquei sôdisfeito. Aliás, acredito que daí que começou meu progresso, praticamente. Porque fui caprichando, caprichando, se ganhou bem (...) Eu encomecei com uma banca e estou com uma rede de bancas que é quase maior que Jurujuba II".

Há um evidente exagero nas palavras finais acima transcritas. Mas é realmente verdade que a "Estrada de Ferro" cresceu muito: de uma banca inicial, ampliou o número para cerca de 50 ban

cas, localizadas em várias cidades do interior do Estado do Rio,
segundo mostra o organograma abaixo: (10)



- (10) Os números contidos no interior dos retângulos significam que a banca referida fornece folhas a tantas outras, conforme o indicado e segundo a sequência das setas.

120

Estas bancas são quase todas trabalhadas por vendedores, à excessão de duas que são ocupadas por sócios.

Nem todos os pontos da "Estrada de Ferro" referem-se a uma banca, uma vez que o grupo possui também mais três lojas em 3 cidades do interior do Estado e está em vias de inaugurar uma quarta. Estas lojas, além de jornais e revistas, vendem uma série de outros objetos, o que, segundo o encarregado do grupo atrai mais compradores:

" (...) Eu acredito que chama mais. Tem mais comodidade. Cidade de interior, o freguês... não tem muito freguês que passa toda a hora e compra jornal, não. O freguês tem que ir, tem que esperar, tem que escolher. Então, se tem uma lojinha, fica lá espiando uma coisa, espiando outra. Vai lá, compra isso, compra aquilo, vai fazendo uma compra... mas, numa banca, o sujeito não pode ter tudo, né?"

A "Estrada de Ferro" possui um depósito separado do de Jurujuba II que funciona numa casa alugada numa das ruas centrais de Niterói. Todas as suas atividades são coordenadas por um encarregado, cujas funções são bastante semelhantes às desempenhadas pelo capataz de Jurujuba II. Aliás, esta pessoa é considerada tanto pelos membros da sociedade, quanto pelas empresas jornalísticas, distribuidoras, como o "capataz da Estrada de Ferro". Daqui por diante, usarei para facilitar a exposição, o termo "capataz" para designá-lo.

O reparte da "Estrada de Ferro" já sai das distribuidoras separado do de Jurujuba II. Chegando à Estação das Barcas, é enviado ao depósito onde são divididas as parcelas que chegam às diver

127

sas bancas através de uma Kombi, também encarregada de recolher o encalhe. Tais parcelas são anotadas pelo capataz numa nota exata mente igual às descritas no segundo capítulo.

As contas da "Estrada de Ferro" também são separadas das de Jurujuba II. Elas não se processam do mesmo modo que o descrito no segundo capítulo, devido às enormes distâncias que separam os jornaleiros do depósito. Todas as segundas-feiras, juntamente com a folha, os jornaleiros recebem uma nota onde estão discriminados os jornais e revistas que receberam e devolveram durante a semana, a comissão que ganharam sobre as vendas e o que têm a pagar ao capataz. Raramente os jornaleiros vêm até o depósito, fazendo-o apenas quando as notas enviadas pelo capataz não coincidem com as suas.

O capataz se desloca frequentemente até as bancas com o objetivo de constatar pessoalmente se estão sendo trabalhadas, se há alguma falta, etc... Também o faz no caso de atraso de pagamento da folha pelos jornaleiros.

Mesmo que o capataz não possa com muita frequência controlar diretamente as bancas, parece que existe uma rede de relações que ele manipula para obter as informações de que necessita:

" (...) Depois, em todas as partes... sou praticamente conhecido. Os negociantes, quando chego lá, todo mundo me conhece, né? Então, já tenho amizade. Praticamente se um trabalha mal, todo o mundo fala: 'Fulano está fechando, fulano não serve'. É tudo assim. Cidade do interior, todo mundo se conhece, todo mundo quer ser bem servido (...)"

Ao final de cada mês, o capataz presta contas ao de Jurujuba II. Em resumo, ele paga a folha que recebeu, descontando o enca^lhe, as comissões recebidas pelos vendedores e as despesas even^tuais. O dinheiro restante é entregue ao capataz de Jurujuba II que o divide entre todos os sócios. Como a fêria diária de Jurujuba II quase nunca é suficiente para pagar a folha recebida, é fre^quente o capataz da "Estrada de Ferro" fazer adiantamentos ao de "Jurujuba II" que são devidamente descontados ao final do mês.

Pelo o que foi descrito, pode-se concluir que a "Estrada de Ferro" apenas aparentemente funciona independente de Jurujuba II. É verdade que ela goza de razoável autonomia em se tratando da di^visão e organização do trabalho. Porém, financeiramente coloca-se numa posição subordinada, uma vez que é Jurujuba II, conforme já foi dito, que lhe fornece a folha e a cujo capataz, o da "Estrada de Ferro" presta contas mensalmente. E, embora ele seja tam^bém chamado de capataz, isto não significa que ambos sejam colocados na mesma posição de igualdade. Na realidade, determinadas deci^sões, como por exemplo, a abertura de novos pontos, estão submeti^dos à aprovação do capataz de Jurujuba II.

É importante ressaltar que para o capataz da "Estrada de Fer^ro", tal subordinação não existe. Conforme ele disse:

" (...) É tudo junto praticamente. Apenas se trabalha se^u parado no serviço, mas no progresso é tudo junto... É um progresso feito praticamente por mim, mas em benefício de todo o mundo".

6.2 - A "Frota Popular"

Na época em que foi anexada, 1968, a "Frota Popular" era constituída por um conjunto de bancas localizadas no centro e Niterói, nas imediações de uma antiga estação de barcas, dentro da qual situava-se a maior delas. Estas bancas eram exploradas por uma única pessoa, italiana, através do trabalho de vendedores. Em 1968, sob alegação de idade avançada, decidiu passá-las para Jurujuba II, mediante o pagamento de uma quantia mensal. Não existe nenhum documento que formalize legalmente a transação.

Atualmente a "Frota Popular" compreende 9 bancas espalhadas pelo Centro e Icaraí e está anexada a Jurujuba II como uma verdadeira linha.

CAPÍTULO III

SOCIEDADE OU CAPATAZIA?

"A nossa organização, na minha opinião, pratica todos os três regimes: capitalista, socialista e comunista... Capitalista porque, como o (nome do capataz) explicou, o sistema de compra da parte é uma espécie de quota. Socialista porque cada um faz o que pode praticamente de acordo com as forças que tem para produzir entende? E comunista porque tudo o que se produz é dividido irmamente por todos"

(um ex-capataz de Jurujuba II)

O objetivo deste capítulo é mostrar como Jurujuba II é representada por seus membros. Tratarei, portanto, dos aspectos ideológicos envolvidos nas sociedades de jornaleiros. Em termos mais amplos, espera-se contribuir para a percepção de como os participantes das sociedades de jornaleiros representam o trabalho. Para tanto, procura-se-á mostrar inicialmente os princípios que orientam a estratificação interna da sociedade, bem como as relações de poder que nelas se manifestam, a fim de que se possam notar as especificidades nas representações de cada categoria de membros de Jurujuba II.

1 - PRINCÍPIOS QUE ORIENTAM A ESTRATIFICAÇÃO INTERNA DE JURUJUBA II.

No segundo capítulo desta dissertação, quando me referi às categorias de pessoas que trabalham em Jurujuba II, foi explicitada apenas a posse da parte como princípio estratificador dos membros da sociedade. Explicitar-se-ão neste item outros princípios - além de se aprofundar as implicações da posse da parte - procurando-se estabelecer os - pontos de contato entre eles.

1.1 - A posse da parte

Acredito que a posse da parte seja o princípio estratificador mais importante que opera nesta sociedade, uma vez que polarizando os membros em sócios e não sócios, determina que pessoas são detentoras de poder dentro do grupo. A parte torna iguais

132

todos que a possuem - porque todos recebem um lucro igual (1). To
dos os sócios, portanto, são detentores do mesmo grau de poder, in
clusive o capataz:

P - Quem é (nome do capataz)?

E - É o capataz da sociedade. Ele é sócio igual de ou
tro. Na capatazia que êle está, pode estar hoje,
pode não estar amanhã..... Não é que vai tirar ele
da sociedade. Dá uma banca e ele vai trabalhar co
mo os outros...

A igualdade entre os sócios a partir da posse da parte, na
realidade, não se verifica na prática. Frases como a que foi
transcrita, foram ouvidas com muita frequência, principalmente
no início da pesquisa. Mas, na verdade, referem-se à "face ex-
terna do sistema", ou seja, à imagem da sociedade que os sócios
queriam dar à pesquisadora. Trata-se da "região de fachada" a
que se refere Goffman (1975, pag. 218).

Como camada dominante, aos sócios interessa passar a melhor
imagem possível do grupo, o que não corresponde à realidade, con-
forme pude constatar com o aprofundamento da pesquisa e à medi-
da que a confiança em mim se ampliava. Para esta percepção con
tribuiu também todo o meu contato anterior com o "mundo do jor-
nal". Enquanto eu era uma pessoa que se relacionava com as socie-
dades de jornaleiros a nível do cotidiano, não havia necessidade
de me ser escamoteada a "região interior".

(1) Embora saiba que em outros grupos existem sócios que possuem
mais de uma parte, não foi possível constatar esta ocorrência em
Jurujuba II durante o período em que foi realizada a pesquisa.

Existe, então, uma diferença nítida entre os sócios e a meu ver isto se dá basicamente a partir do controle de mecanismos que aumentam o lucro. Alguns destes mecanismos já foram explicitados no segundo capítulo desta dissertação. Mas, sei que existem outros que implicam em que aumentando o lucro, as poucas pessoas que os controlam e manipulam, tenham acesso a vantagens financeiras mais amplas que as demais. Foi impossível perceber como funcionavam tais mecanismos dentro de Jurujuba II. Tão pouco fiz perguntas sobre o assunto, já que esta é uma área inacessível a estranhos. De qualuquer forma, a maior riqueza destas pessoas é facilmente perceptíuvel e comentada pelos demais membros do grupo.

Acredito que um outro nível de diferenciação que pode, inclusive, informar o controle de mecanismos que aumentam o lucro, pode ser o estabelecimento de alianças, baseado essencialmente no parentesco e a manutenção de relações com pessoas de prestígio de fora do grupo. Isto será visto mais detalhadamente no ítem 3 deste capítulo.

Quanto aos sócios alugatários, eles estão numa posição intermediária entre os sócios e os vendedores, uma vez que, embora não tendo a posse da parte, têm acesso a ela, através do pagamento do aluguel. Isto lhes possibilita um lucro inferior ao dos sôcios, mas uma renda mensal sempre superior a dos vendedores.

Os vendedores - os não possuidores de partes - não se constituem numa categoria absolutamente homogênea, hierarquizando-se a partir das comissões que percebem e da localização das bancas em que trabalham, conforme se viu no segundo capítulo.

Embora não tenha colhido dados a respeito, acredito que saber trabalhar bem uma banca seja também um princípio estratificador dos vendedores que opera conjuntamente aos outros dois. Esta qualidade pode implicar em que o vendedor ocupe bancas melhor localizadas, conseqüentemente com maior volume de vendas, o que lhe possibilitará elevar sua renda mensal.

Ao que parece, no topo desta hierarquia está um vendedor que, além de suas atividades normais, acumula a função de contar encaixe de seus companheiros de categoria, recebendo por isto um salário mensal como foi mencionado no segundo capítulo.

Conforme pude perceber, esta pessoa se identifica e é identificada pelos demais vendedores com a camada dominante da sociedade, embora não seja confundida com um sócio. Aliás, por ocupar esta posição, o que implica em evidente prestígio, aspira comprar uma parte. Raras vezes ouvi dos vendedores com quem conversei tal desejo, o que se deve evidentemente ao fato de que sua renda mensal muito dificilmente permitiria acumulação suficiente para a compra da parte.

Acoplado com a posse da parte, o aspecto étnico também atua como princípio estratificador. Assim é que aqueles que possuem partes são basicamente os italianos. O número de sócios de Juruju-ba II nascidos no Brasil é realmente muito pequeno. Mas, mesmo estes absorvem o conteúdo étnico da categoria.

Em resumo, os sócios "podem" mais, têm mais direitos que os vendedores porque são eles que controlam as partes, o que implica

EM QUE GANHEM MAIS DINHEIRO QUE OS VENDEDORES,
possibilitando-lhes o acesso a um maior número de bens materiais.

Por outro lado, isto implica em que, detenham poder e o controle da sociedade, a que os vendedores, a não ser excepcionalmente, podem ter acesso.

Esta diferenciação entre sócios e vendedores manifesta-se ainda na ocupação do espaço físico das cidades pelas bancas e ainda no depósito. Os sócios são os que ocupam os melhores pontos, enquanto que os vendedores os de menor movimento. Os sócios são aqueles que frequentam o depósito até 1 hora da tarde, tendo acesso a todas as suas dependências, enquanto que os vendedores ali chegam apenas na parte da tarde e, embora não haja nenhuma proibição explícita, geralmente permanecem na sala ocupada pelo capataz e seus auxiliares apenas para fazer as contas, localizando-se quase sempre no galpão, onde é contado o encalhe.

1.2 - "Sá Lavurá"

Desde que meu pai se tornou jornaleiro e durante todo o tempo em que permaneci em contato com Jurujuba II, ouvi a expressão "Sá lavurá" (2) - "sabe trabalhar". Isto implica, portanto, na dicotomia "jornaleiros que sabem trabalhar bem" e "jornaleiros que não sabem trabalhar bem" ou bom e mau jornaleiro.

O conteúdo da categoria "trabalhar bem" é diretamente informado pela posse da parte. Assim, segundo a ótica dos sócios, eles são em princípio, melhores jornaleiros do que os vendedores. Além

(2) Expressão em dialeto fuscaldez. A grafia é presumida.

disso, segundo os sócios que são quase sempre italianos, eles realmente trabalham, o que não acontece com os vendedores, com os brasileiros. Segundo o capataz da sociedade, os vendedores:

"(...)trabalham uma semana e além do que êles ganham dão desfalque porque você sabe (...) chega no fim da semana, de 15 dias ou no fim do mes, a pessoa vai conferir o estoque que êle tem na banca(...) e falta. Geralmente falta 200, 300, 400 cruzeiros. A única solução é apertar o fulano: 'Fulano onde está o dinheiro? Onde não está e êle vai ver que levou. De maneira que não pode continuar mais(...)"

Enquanto que os sócios:

"Nenhum dêles tem condições quando chegam da Itália. Eles vão trabalhando como eu trabalhei, como empregado e por via de fonte economica, juntando e coisa e tal... O brasileiro não faz isso porque está na terra dele. Enquanto que o estrangeiro quando vem aqui, vem com aquêle propósito de procurar trabalhar, economizar para o dia de amanhã, enquanto com o brasileiro é tudo ao contrário: trabalham, ganham e gastam. Amanhã é outro dia para eles".

No segundo capítulo dessa dissertação indiquei que o bom jornaleiro, aquele que "trabalha bem" é o que tem "desenvoltura" no atendimento e trato dos fregueses, faz uma "arrumação 100%" em sua banca e que não dá "falta". É ainda aquele que é assíduo ao trabalho, que ajuda seus companheiros. Mas, esta é apenas uma das conotações da categoria. Na verdade, "sã lavurá" pode referir-se também à habilidade de controlar os mecanismos que aumentam o lucro. Tal conotação foi algumas vezes constatada na visão que os - jornaleiros - no caso sócios - têm de seus companheiros de trabalho. Aliás a categoria foi também percebida no discurso de familiares de sócios.

A ocupação do espaço físico da cidade pelas bancas é também informada pelo "sã lavurã". Em princípio, os sócios ocupam os pontos mais movimentados, enquanto que os vendedores, os que apresentam menor movimento de vendas. Mas, nem todos os pontos são igualmente bons ou menos movimentados. Assim, os sócios que mais sabem trabalhar ocupam as bancas mais fortes, os menos bons, as bancas menos fortes e assim sucessivamente, o mesmo acontecendo com os vendedores.

Os vendedores que "trabalham bem" percebem uma renda mensal maior que os que não possuem esta qualidade. Poder-se-ia, então, supor que devido a isto existisse concorrência entre eles no sentido de ter acesso à bancas que apresentam maior volume de vendas. Contudo, o fato de serem constantemente acusados de darem falta e de geralmente não permanecerem muito tempo na sociedade, podem ser indícios de que tal competição não existe ao menos de forma significativa.

Por outro lado, embora, a falta seja realmente um dado objetivo, as acusações podem ser encaradas como um mecanismo útil aos sócios, no sentido de praticamente vetar aos vendedores - aos brasileiros - a posse da parte e, portanto, a ascensão dentro da sociedade. Ou seja, o prejuízo que os vendedores porventura possam dar é logo recuperado. Em primeiro lugar porque, recebendo uma comissão menor sobre as vendas do que aquela que é paga à sociedade, o restante se constitui em lucro para o grupo. Em segundo, porque é basicamente através deles que se dá a expansão física e conseqüentemente econômica da sociedade: são quase sempre eles que ocupam as novas bancas.

Resta mencionar que o "sã lavurã" pode estar relacionado às alianças que o jornaleiro estabelece no grupo, seja ele sócio ou vendedor. Provavelmente, então, o jornaleiro saberá trabalhar tanto melhor dependendo do tipo de relações que estabelecem dentro da sociedade.

1.3 - Tempo de permanência na sociedade

Um outro importante nível de diferenciação entre os membros de Jurujuba II é o tempo de permanência na sociedade. Existem, então, os antigos, ou seja, as pessoas que praticamente viram a sociedade nascer, não havendo, por oposição, uma categoria para designar os que ingressaram no grupo mais recentemente.

A designação "antigo", portanto, é atribuída apenas aos sócios mais idosos, àqueles que se constituem na memória da sociedade. Os vendedores nunca são incluídos nessa categoria, uma vez, de um modo geral, eles são membros mais recentes conforme se viu no item anterior.

Apenas dois destes sócios continuam em atividade em Jurujuba II. Devido à sua idade avançada, estas pessoas não trabalham em bancas, ajudando eventualmente o capataz e/ou seus auxiliares. Têm, portanto, privilégios em relação aos demais, já que o trabalho do jornaleiro é visto como muito "duro", embora verbalizem que no passado era muito mais(3).

(3) A este respeito, ver o capítulo I desta dissertação.

Os sócios mais idosos, portanto, não desempenham as mesmas tarefas que os demais. Um deles me disse que ainda pode ajudar seus "companheiros" e quer continuar trabalhando. Estas pessoas são encaradas com o máximo de respeito pelos demais sócios que concordam em lhes pagar o mesmo lucro que aos outros, apesar de terem consciência de que pouco produzem.

Um destes sócios, aliás brasileiro deixou de trabalhar em banca ainda jovem, devido a um defeito físico:

P - Por que o senhor deixou de trabalhar na banca?

E - Deixei de trabalhar em banca porque os companheiros pediram que eu pagasse as licenças porque não tinham tempo(...) Eu não estava cansado. Graças a Deus, eu não estava cansado(...) Eles acharam melhor eu tratar das licenças porque viram que eu tinha um defeito físico e não podia mais trabalhar com eles no Rio. Para mim foi um grande negócio. Trabalhava pouco e eles trabalhavam mais do que eu. Porque eles saí daqui(...) Naquele tempo era na barca de meia-noite, vinha para Niterói e iam fazer as contas às 2 horas da tarde. Nessa hora, eles tinham que sair para tomar banho, almoçar, ficar no seu lar. Eu estava cuidando de outros assuntos deles aqui: de tirar uma licença na Prefeitura, etc...

Isto indica que não só os sócios mais idosos são agraciados com o desempenho de tarefas consideradas leves. Também no caso de doenças isto pode acontecer e, quando se trata de problemas graves, é facultado ao sócio deixar de trabalhar temporariamente recebendo integralmente o lucro. Nestas ocasiões, conforme a banca, é para ela deslocado um sócio ou vendedor. Quando o problema se torna permanente, é comum alugar-se a banca à sociedade que decide se a vaga vai ser preenchida ou não.

1.4 - Sexo

As sociedades de jronaleiros são organizações que têm muito pouco lugar para mulheres, em qualquer categoria de membros. Na verdade, todos os sócios "ativos" (os que estão trabalhando) de Jurujuba II são homens. Em caso de morte de um deles, sua mulher (no caso de ser casado) passa a usufruir da parte. Quando não tem filhos homens ou outro parente que queira trabalhar no grupo, geralmente deixa a parte a cargo da sociedade que pode alugá-la, admitir um vendedor ou simplesmente não admitir novo membro, conforme a liderança julgar mais conveniente para os interesses da sociedade. Neste caso, embora seja a possuidora da parte considerada sócia jamais participa diretamente das tomadas de decisões do grupo, ou seja, não frequenta as reuniões de sôcios, sendo comum ser substituída por um filho homem ou outro parente do sexo masculino.

Na categoria "vendedores", incluem-se atualmente 2 mulheres. Não tenho dados que me indiquem as razões que as levaram a ingressar em Jurujuba II. De qualquer modo, acredito que a sua admissão tenha sido orientada pelos mesmos princípios que norteiam a dos vendedores do sexo masculino (4)..Meus dados também não me permitem avaliar com profundidade as razões que levaram a liderança da sociedade a admiti-las. Quando interroguei a respeito o capataz, respondeu-me que:

"As mulheres atraem os fregueses, sabe como é... Principalmente se for bonita(..)"

Conversando sobre o mesmo assunto com o capataz de uma outra

(4) A este respeito, ver o Capítulo II desta dissertação.

sociedade, percebi paridade de opiniões:

"Se eu pudesse, trabalhava só com mulheres. Tenho uma vendedora que desde que ela foi para banca, aumentou muito as vendas(...)"

Ideologicamente, portanto, vê-se que o machismo informa a percepção do trabalho feminino dentro das sociedades. Aparentemente, não importa que elas sejam boas ou más jornaleiras. Interessa que elas atraiam fregueses, aumentando assim o volume de vendas. Mas, se isto é verdade, porque elas são encontradas em tão pouco número? Não se colheu dados a respeito, mas, acredito que o tipo de atividade, aliado ao número de horas de trabalho, tornam praticamente impossíveis conciliar a esfera doméstica com a esfera pública.

2 - AS RELAÇÕES DE PODER

Conforme se viu acima, Jurujuba II apresenta uma hierarquia de membros bastante nítida, orientada por uma série de princípios. Esta hierarquia é encabeçada pelo capataz, secundado por seus auxiliares: são estas pessoas que possuem maior grau de poder. Nesta seção, procurarei mostrar em que se baseia o poder destas pessoas.

Indagado sobre o que era necessário para alguém se tornar capataz, o Jurujuba II disse:

"Antes de mais nada, precisa ter moral, educação e ser bem quisto pelo pessoal. Ser líder não se compra: se conquista. A pessoa precisa fazer por onde chegar a esse termo."

Ou seja, é necessário ser honesto, ter bom trato com as pessoas e ter prestígio - que estas qualidades ajudam a obter - junto aos membros do grupo, principalmente junto aos sócios. Além disso, o candidato a capataz precisa saber ler e escrever, conhecimentos indispensáveis às tarefas que terá que desempenhar, conforme se pode perceber quando se tratou de contabilidade do grupo.

A escolha do capataz, ainda segundo o de Jurujuba II, é feita por todo o grupo:

"O grupo se reúne e escolhe quem tem mais capacidade: quem é mais capaz moralmente e depois quem saiba ler e escrever bem, isto é, que esteja à altura de dirigir o grupo. O capataz não é imposto por A ou B. É eleita uma pessoa de confiança. Não é uma eleição porque não há votação. É sugerido um nome e se as pessoas concordam, ele se torna capataz. Então, tem que ser uma pessoa honesta, de confiança e que entenda de todo o serviço."

Portanto, é preciso possuir moral inatacável e dominar um certo "saber" para que um sócio seja indicado para ocupar o cargo de capataz. Esta parece ser também a percepção dos sócios, o que pode ser constatado numa citação transcrita mais adiante (5) em que um deles fala da "superioridade" do capataz.

Conforme indica a citação acima, a decisão da escolha é tomada numa reunião de que participam apenas os sócios, em que o nome indicado é confirmado. A ausência de votação parece indicar uma unanimidade em torno do candidato que pode ser fruto de uma série de manobras anteriores à reunião com o objetivo de eliminar outros aspirantes ao cargo.

O capataz não permanece no cargo por um tempo previamente determinado. Deixa o posto e na maioria das vezes, também a sociedade, por cansaço, problemas de saúde, ou porque é acusado de cometer irregularidades. Realmente, nada é mais sancionado pelo grupo do que qualquer espécie de irregularidade, mesmo ~~os~~ ^{suspeitas}, a respeito do capataz. Na maioria das vezes, o problema ultrapassa os limites da sociedade, passando para o âmbito familiar.

Talvez, estas acusações tenham origem no fato de que a partir do momento em que a pessoa se torna capataz, dela se espera um comportamento absolutamente correto, sendo por isso mesmo alvo constante de suspeitas e comentários. Por outro lado, ocupando um cargo de prestígio, sendo-lhe, portanto, conferido um poder implícito pelos membros do grupo, ele se torna um inimigo em potencial: por isso é constantemente acusado.

Os auxiliares do capataz também são alvo deste tipo de acusação, se bem que em menor escala: eles possuem menor poder que o capataz. Aliás, parece que os requisitos necessários aos auxiliares, são os mesmos desejados para o capataz, por quem são escolhidos.

Durante o período em que realizei o trabalho de campo em Jurubá II, não me foi dado presenciar qualquer problema que afetasse o capataz ou seus auxiliares. Por isso mesmo, considero relevante relatar o que me foi dado perceber de uma crise que ocorreu numa outra sociedade, há alguns anos atrás. Na época, comentava-se que o então capataz estava enriquecendo às custas da sociedade. Às escondidas, um grupo de sócios fez uma triagem nos

livros de contas da sociedade: a fraude foi realmente constatada. O capataz não foi obrigado a repor o que havia subtraído ao grupo - uma soma muito vultosa foi detectada em apenas alguns livros - mas foi pressionado de tal forma que abandonou o cargo, vendeu a parte e retirou-se do grupo, o mesmo fazendo seus parentes mais próximos. Apenas um deles permanece até hoje na sociedade.

Paralelamente à crise, surgia como substituto um outro parente, o sócio que tinha na época o maior nível de escolaridade. Isto fazia dele o candidato ideal para o cargo que ocupa até hoje, apesar das suspeitas e frequentes acusações de que já é alvo.

A que atribuir, então, a estabilidade do capataz? Quando se coloca esta pergunta, está-se também indagando acerca das bases de seu poder. Sim, porque a "moral" e o "saber" necessários não são privilégios de um único sócio. Acredito que o poder do capataz se baseia, em primeiro lugar, na manipulação de relações com pessoas extra-sociedade, necessárias para o funcionamento e a sobrevivência do grupo tais como, fiscais, policiais, prefeitos, deputados e até mesmo senadores, conforme foi mencionado nos capítulos anteriores. Nem todos os sócios têm acesso a este tipo de relação. Além disso, enquanto capataz, tais relações são atualizadas e ampliadas, o que lhe amplia ainda mais o prestígio e o poder de decisão.

Acredito também que as relações de parentesco sejam ainda fatores importantíssimos tanto no processo de escolha, quanto como base de poder do capataz. É que elas favorecem alianças políticas que tanto podem influenciar e até mesmo decidir quem vai ser eleito

to, como servir de suporte à atuação do capataz.

Retomando-se o fato de que as sociedades de jornaleiros são controladas por italianos, pode-se arriscar uma especulação acerca da estabilidade do capataz. Colocados em situação minoritária em relação à sociedade abrangente, é necessário que o grupo se apresente coeso e forte, liderado pelo capataz para que possa sobreviver e garantir aos que dele fazem parte, a possibilidade de resolver suas expectativas de caráter econômico.

3 - O QUE É JURUJUBA II PARA AS DIFERENTES CATEGORIAS DE MEMBROS

Até agora utilizei apenas a categoria "sociedade" para designar o grupo de pessoas que se dedica a venda de jornais e revistas através de bancas, assumindo com isto a perspectiva de uma das categorias de membros. Fiz isto propositadamente, com o objetivo de deixar para este item a análise de outras categorias envolvidas na designação de Jurujuba II, a partir da situação dos membros dentro da escala de estratificação do grupo. Pretendo, portanto, através da análise destas categorias, explicitar como as diferentes categorias de membros percebem a organização a que estão ligados.

3.1 - Para os sócios

De uma maneira geral, os sócios referem-se à Jurujuba II como uma sociedade. Porém, o capataz usa esta categoria com muito menos frequência. No seu discurso, o grupo é quase sempre definido como sendo uma capatazia:

"Capatazia é o melhor termo empregado porque é um grupo de pessoas que trabalham juntas. Tem uns, que dizem que é sociedade. Não é sociedade porque não temos nada escrito. É tudo em palavra... Nenhum documento prende um ao outro. Nada. Só em palavra. Por isso, a gente chama de capatazia. Esse grupo deve ser comandado, guiado por uma pessoa. Essa pessoa, então, é chamada de capataz(...)."

Ele não soube explicar a origem do termo, mas o capataz de um outro grupo disse que "foi tirado da estiva". Contudo, não soube dizer se existe alguma relação entre a estruturação e o funcionamento dos dois grupos que explique a atribuição da categoria a um grupo de jornaleiros.

Interrogado sobre a época em que "capatazia" passou a ser utilizado, o capataz de Jurujuba II respondeu:

P - "(...) Agora é que se usa capatazia, antes não existia capatazia. Antes, todo o mundo dizia o ponto de Jurujuba II... O ponto da Praça Seca, entende? Agora não. Agora que se reuniram, formaram grupos, entende? Então que saiu esse negócio de capatazia: capatazia de Jurujuba, capatazia de Jacarepaguá(...)"

! E - Mas, pelo o que eu sei... há muito tempo existem grupos de pessoas que vendem jornais e revistas.

P - Mas, chamava-se em língua..., chamava-se ponto. Agora, melhoraram o vocabulário (Ri)

E - Agora? A partir de quando?

P - De um tempo para cá. Nem sei precisar, entende?

"(...) Chama-se capatazia porque agora está praticamente tudo legalizado, entende? Antigamente ninguém obedecia sindicato, ninguém obedecia sociedade, não se obedecia nada. Antigamente, vamos dizer assim, era um bando de ovelhas desperdiçadas no caminho, entende? Agora não. Agora é tudo reunido, tudo agrupado legalmente. Quer dizer, o sindicato, tudo sindicalizado, então que denomina capatazia(..)"

Este trecho mostra que o capataz divide a existencia dos grupos que se está estudando em dois momentos: um tempo passado - antigamente - desorganizado e ilegal, oposto do tempo presente - agora - em que estão legalmente organizados através do Sindicato. Segundo a sua ótica, portanto, capatazia, implica em legalidade, o que indica a vinculação do termo a contextos externos ao grupo. Porém, conforme se viu nos capítulos anteriores, as capatazias - para usar a categoria que se está analisando - jamais tiveram existência jurídica e a única vinculação com a estrutura legal, é estabelecida através da atividade de jornaleiro, atualmente considerados pela legislação trabalhista como autônoma, e pelo Sindicato que a representa.

Ao que parece, a utilização do termo capatazia, torna-se realmente efetiva a partir do momento em que se inicia a luta desenvolvida a nível de liderança que objetiva o enquadramento dos jornaleiros como autônomos e conseqüentemente, a vinculação aos órgãos de Previdência. Neste momento, em que é necessário definir para fora o grupo, capatazia aparece com muita frequência em publicações da época:

"(...)A natureza do seu serviço o obriga a que se agrupe com o objetivo de realizar suas tarefas, sendo o esforço de todos rateado entre os componentes do grupo ou capatazia."

(BANCA, nº 1 maio de 1973)

Capatazia é, então, utilizada a nível da cúpula do grupo e pelas pessoas de fora que com ela se relacionam, como é o caso,

por exemplo da pessoa que trata dos problemas ligados ao INPS e dos fiscais de postura.

Por outro lado, capatazia está relacionada com detenção de poder. Assim sendo, partindo do ponto de vista do capataz, ou seja da liderança, chega-se a um primeiro sistema de classificação: CAPATAZIA - CAPATAZ - PARCEIROS. O princípio básico aqui subjacente é, portanto, o poder: o capataz representa, orienta e comanda os outros, os parceiros, as ovelhas desgarradas, como ele próprio disse. Tanto ele, como os parceiros pertencem à "capatazia", mas hierarquicamente ordenados porque ele pode mais que os outros.

Raramente os demais sócios utilizam a categoria capatazia. Eles definem o grupo, na maioria absoluta das vezes, como uma sociedade.

P - O que é Jurujuba II?

E - Jurujuba II é um grupo de jornaleiros. É um tipo de firma, mas não tem firma nenhuma. É uma sociedade.

P - Você disse que Jurujuba II é uma sociedade. Porque afirma isso?

E - Porque sociedade, para mim, é um conjunto de união. E a gente é unido. Coopera um com o outro.

Se o grupo é visto como uma sociedade, os demais membros são sócios.

P - O que é um sócio para você?

E - Um sócio, para mim, é meu amigo, meu companheiro de trabalho. Eu considero esses companheiros todos aí como sócios, porque eu, trabalho para eles e eles trabalham para mim.

A perspectiva do sócio ficará mais clara, explicitando-se como ele vê o capataz e a capatazia:

P - Quem é(o capataz)?

E - É o capataz da sociedade. Ele é sócio igual de outro. Na capatazia que ele está, pode estar hoje, pode não estar amanhã(...) Não é que se vai tirar ele da sociedade. Dá uma banca e ele vai trabalhar como os outros.

P - E porque voce me disse que ele é o patrão?

E - Patrão é uma palavra de respeito. Eu tenho muito respeito a esse pessoal. Às vezes, precisa de uma coisa e ele te ajuda. É devido também à superioridade do sujeito. Ao comando deles. Então, não se falta ao homem que está lá.

Quanto à capatazia, um dos sócios disse:

P - Por que voce prefere falar em sociedade e não em capatazia?

E - Jurujuba II é uma sociedade. Capataz é o (nome do capataz) que cuida de tudo. A capatazia é formada de 4 pessoas, mas quem trabalha é um só.

Segundo a ótica dos sócios, capatazia não abrange todo o grupo: vêem-na como o cargo ou conjunto de cargos (quando incluem os auxiliares do capataz) que podem - em princípio - ser ocupados por qualquer pessoa que possua uma parte (nunca houve caso de um "sócio alugárario" tornar-se capataz) e que é escolhido numa reunião da qual teoricamente participam todos os sócios. Assim sendo, quando enunciam o "respeito" devido ao capataz, não estão atribuindo importancia ao indivíduo em si, mas enquanto ocupante de um cargo de prestígio, ao qual democraticamente todos os sócios podem ascender. Portanto, a noção de hierarquia está presente no segundo sistema de classificação - SOCIEDADE - CAPATAZIA (CAPATAZ) - SÓCIOS - mas, o princípio básico aqui mencionado é a

igualdade entre todos os possuidores de parte, os sócios, e é por isso mesmo que se constituem numa sociedade. Ao que parece, o sentido de capatazia aqui se amplia uma vez que todos os sócios são potencialmente - capatazes ou auxiliares:

P - Quer dizer que para o senhor capatazia não é o grupo inteiro. São só aquelas pessoas que têm responsabilidade?

E - (...) Não o grupo inteiro é porque amanhã é escolhida daquele grupo para trabalhar na capatazia. Compreende? Hoje estou aqui, mas amanhã posso estar na capatazia.

Tomando o ponto de vista do capataz, capatazia e sociedade referem-se à mesma coisa, ou seja, a uma organização que se dedica à venda de jornais e revistas através de bancas. Porém, "capatazia implica numa relação legalmente estabelecida com a estrutura envolvente, através do trabalho organizador do Sindicato e da vinculação ao INPS, enquanto que sociedade, por ser algo sempre legal, não pode ser aplicado a tais organizações:

E - Desde que eu trabalho em jornal, sempre existiu esse termo. É mais chamada de sociedade. Mas, sociedade implica em tanta coisa... por que é sociedade quando tem uma firma registrada e coisa e tal.

P - Normalmente qual é o termo mais utilizado?

E - Bom, usam mais sociedade porque era o que era mais empregado antigamente. Depois nós fomos refletindo e vendo que sociedade é um termo errado porque não temos nada que possa provar que é uma sociedade, certo? Então, achamos melhor chamar capatazia.

Se se lembrar que para os sócios capatazia refere-se a um conjunto de cargos que coordenam o trabalho dos membros do grupo, conclui-se que sociedade e capatazia não são categorias intercambiáveis. As únicas categorias intercambiáveis são sócio e

151

parceiro. Ambas referem-se aos possuidores de parte e são encontradas, embora não com a mesma frequência, tanto no discurso do capataz, quanto no dos sócios.

Em ambos os discursos detecta-se, ainda, uma terceira categoria, equivalente a sócio e parceiro: colega.

Os sócios denominam-se entre si de parceiros em qualquer contexto com exceção de quando se invoca a igualdade que a parte confere a todos que a possuem. Neste caso, usa-se exclusivamente sócio. Quanto ao capataz, usa colega apenas quando quer se referir a uma igualdade entre ele e os demais possuidores de partes que, na verdade, não existe.

3.2 - Para os vendedores

Até aqui, tratei os vendedores como uma categoria de membros de Jurujuba II. Fiz isso com o objetivo de facilitar a exposição dos dados e usei membros como uma categoria abrangente, significando todas as pessoas que trabalham no grupo. Já que estou tentando explicitar como estas pessoas percebem Jurujuba II, é necessário dizer que tanto os sócios, quanto os vendedores, distinguem entre aqueles que compõem o grupo, os sócios, e aqueles que para eles trabalham, os vendedores.

Assim sendo, os vendedores, embora percebam o grupo do mesmo modo que os sócios, ou seja, como uma sociedade e acionem também a solidariedade para justificar-lhe a existência, não se vêem fazendo parte dela. Para eles, a sociedade é composta apenas por

aqueles que possuem uma parte, pelos sócios, pelos italianos:

"É uma sociedade porque são vários, vários italianos que se formaram. Então dá uma sociedade."

Isto indica que, além da posse da parte, acionam a etnia como princípio de pertinência. A sociedade é, portanto, referida à detenção de poder. Na verdade, eles se percebem como subordinados aos sócios. Vêem-se, inclusive, como empregados da sociedade, conforme se viu no capítulo II.

Em resumo, para os vendedores, a distinção entre eles e os sócios está também na posse de um capital (em decorrência da posse da parte), formado em conjunto pelos sócios, constituído essencialmente pelas bancas e pelas revistas. Assim sendo, não possuindo capital, nem sendo italianos, os vendedores vêem-se fora da sociedade, embora trabalhem para ela.

CAPÍTULO IV

RELAÇÕES ENTRE JURUJUBA II E A SOCIEDADE ENVOLVENTE

Neste capítulo procurarei explicitar as relações e o seu conteúdo - que Jurujuba II estabelece com a colônia italiana de Niterói, com outras sociedades de jornaleiros da cidade, com as empresas jornalísticas e as firmas distribuidoras, bem como com a Prefeitura Municipal de Niterói, com o INPS e o "Sindicato dos Vendedores e Distribuidores de Jornais e Revistas". Acredito que a análise dessas relações possibilitará a compreensão de como Jurujuba II, em particular e as demais sociedades em geral, se relacionam com a estrutura social envolvente.

1 - JURUJUBA II E A COLÔNIA ITALIANA DE NITERÓI

1.1 - São Francisco de Paola, o santo padroeiro

Viu-se no primeiro capítulo que existe uma forte conotação étnica na categoria jornaleiro. Esta conotação foi historicamente estabelecida, uma vez que a fase inicial e largo espaço de tempo da existência de tais sociedades, está profundamente ligada aos imigrantes italianos e seus descendentes estabelecidos no Rio de Janeiro e Niterói. Nestes períodos, os italianos não só detinham o poder dentro delas, como também se constituíam na maioria quase que absoluta dos vendedores de jornais e revistas.

Atualmente esta absoluta superioridade numérica não mais se verifica. Existem muitos jornaleiros de nacionalidade brasileira, sem qualquer origem italiana. Em Jurujuba II, por exemplo, eles se constituem em mais ou menos a metade do pessoal que nelas trabalha. Isto não significa, porém, que os italianos tenham perdido o controle da maioria das sociedades: eles são os sócios, aque

les que possuem as partes, aquele que detêm o poder, muito embora já existam sociedades inteiramente controladas por brasileiros.

O fato é que a conotação étnica persiste intensamente e é as sumida tanto pelos compradores de jornais e revistas não se refe-rem a uma "máfia" de jornaleiros? - quanto por todos que de uma maneira ou de outra, se relacionam com tais sociedades. Esta conotação, porém, não se verifica apenas de fora para dentro. Ela existe e é constantemente atualizada também de dentro para fora, como acontece, por exemplo, todos os anos, a cada primeiro domindo de maio, quando se realiza a Festa de São Francisco de Paola, Santo padroeiro dos jornaleiros(1). Segundo a tradição, êste santo é originário de Paola, cidade de sul da Itália, de onde, juntamente com Fuscaldo, proveio a maior parte dos jornaleiros italia-nos do Rio e Niterói. Esta festa - também realizada em Paola(2),

(1) Conforme a lenda, São Francisco de Paola nasceu no dia 17 de março de 1416, na cidade de Paola. Existe uma disputa entre fuscaldeses e paolanos acerca da natalidade do Santo: para os primeiros, não importa o local de nascimento e sim onde foi gerado, nó caso Fuscaldo, terra natal de seus pais; para os ségundos, São Francisco é realmente paolano, uma vez que foi em Paola que sua mãe deu à luz. Na verdade, por trás desta disputa, existe toda uma rivalidade entre ambas as cidades, reflexo da fragmentação política e administrativa que marcou a Itália até a Unificação, e das diferenças econômicas e sociais que ainda se percebem no país.

(2) Segundo um informante que viveu em Paola até a adolescência, a festa realizada naquela cidade, "não tem comparação com a do Rio". Lá, dura uma semana e congrega fiéis de toda a Calábria. No Rio, a festa se inicia pela manhã com uma missa seguida de uma procis-são, em que a imagem do Santo e os fiéis vão até a praia, evocando um dos milagres ocorrido quando São Francisco se preparava para embarcar para a Sicília, onde fundaria um convento de sua ordem. Diante da negativa de vários barqueiros em transportá-lo e a seus companheiros gratuitamente, estendeu seu manto sobre as águas navegando tranquila e seguramente até a ilha. No decorrer do dia, os fiéis se divertem assistindo exibições de bandas de música e frequentando as barraquinhas de jogos e de comidas típicas italianas e brasileiras. As editoras de revistas e as empresas produtoras de jornais comparecem à festa, montando também barraquinhas, onde expõem suas edições. A festa se extende até a noite, quando exibições de fogos de artifícios encerram as comemorações.

se constitui no momento em que o conteúdo étnico da categoria jornaleiro é mais fortemente atualizado. Ou seja, é um momento em que a relação entre jornaleiro e italianos, fica mais claramente explicitada.

A construção da Igreja de São Francisco de Paola, ligada à "Ordem dos Mínimos de São Francisco de Paola" foi uma iniciativa do Sindicato liderada pelo seu atual presidente, de consequências políticas indiscutíveis. Todos os jornaleiros do Rio e Niterói contribuíram e continuam contribuindo para o seu erquimento e manutenção. Mensalmente o capataz de cada sociedade retira do lucro dos jornaleiros uma determinada quantia que é recolhida pelo Sindicato e revertida em favor da "grande obra", conforme as palavras do seu presidente, também vice-presidente do comitê encarregado de organizar a festa:

"E tenho feito tudo que está no meu alcance para aquela grande obra cada vez mais se expandir. O principal já está feito que é aquela estrutura toda (...) Agora falta é burilar. A estrutura, pode-se dizer, na América Latina, é a única naquele gênero, em tamanho. A maior da América Latina. Então, é motivo de orgulho porque essa obra, pode-se dizer que foi o jornaleiro, o braço direito, a alavanca, pode-se dizer da... que organizou, que ajudou a fazer essa grande obra de São Francisco de Paola".

E recordando a fase inicial da construção, continua:

"(...) Então, estaremos lá, no dia 4, domingo, de maio para prestar mais essa homenagem ao nosso santo, conforme fazemos todos os anos, desde o início... desde a época do padre (nome do padre) que está atualmente na Itália. De vez em quando, ele manda comunicação para nós, principalmente para mim, lembrando os primeiros dias de contato que nós tivemos no barraco (ri) que ele morava. Eu fiquei impressionado com aqueles, com aquela situa

ção dele e disse a ele: " - Padre (nome do padre), vou lhe ajudar. Nós temos tudo para isso. A minha classe é devota de São Francisco de Paola e ela vai ajudar. Tenho certeza que eles vão me atender o pedido que lhe vou fazer. E vai ser erguida ali a Grande Igreja que nós desejamos." E foi: Está lá a grande obra".

1.2 - Jurujuba II e a colonia calabreza de Niterói

Conforme se viu, existe uma interação ~~in~~interrupta entre os jornaleiros de Niterói - e em se tratando deste estudo, entre Jurujuba II - e a colonia italiana da cidade. Não tenho dados suficientes para caracterizar a colonia com detalhes, nem creio que seja tão importante fazê-lo para este trabalho. Em linhas gerais, ela é composta basicamente por calabrezes, notadamente de Fuscaldo, Paola e cidadezinhas adjacentes e é bastante significativa a parcela da colonia que se dedica ou que já se dedicou à venda de jornais e revistas. Aliás, não existe outra atividade profissional a que um número tão grande de membros se dedique, conforme acontece no Rio de Janeiro, onde muitos italianos trabalham em peixarias e casas de fruta. Também não existe uma concentração espacial da colonia tão significativa quanto a que ocorre em várias ruas de Santa Tereza, no Rio de Janeiro. Pode-se, então, dizer que a base economica da colonia italiana de Niterói - seria melhor dizer calabreza - é a venda de jornais e revistas, uma vez que é nela que se recruta grande parte dos membros das sociedades.

E se lembrar que os italianos é que são geralmente os sócios, é a colonia italiana que controla as sociedades de jornaleiros de Niterói. Entrevistando vários sócios de Jurujuba II, pude constatar que grande número deles já trabalhou no comércio de frutas, ge

ralmente na condição de assalariado ou como "sócio alugatário" numa sociedade de jornaleiros. A condição atual de sócio significa para tais pessoas uma ascensão na estrutura social da colônia. Aliás, conforme já foi mencionado, é muito comum a compra da parte ser financiada por membros da colônia, geralmente parentes do comprador. Trabalhando "por conta própria" conforme dizem - o que lhes é extremamente importante - tais pessoas puderam superar, através da condição de sócio de uma sociedade de jornaleiros, a subordinação econômica em que viviam quase todos na Itália e no Brasil até comprarem uma parte. Agora, já possuem casas, automóveis, alguns já foram ou pretendem ir à Itália a passeio, enfim, atingiram os graus mais elevados da estrutura social da colônia em Niterói e, através de seus filhos, a quem procuram dar o melhor nível educacional possível, aspiram ascender dentro da estrutura da sociedade brasileira.

Portanto, possuir uma parte, apesar da precariedade do licenciamento concedido pela Prefeitura, é sinônimo de estabilidade econômica. Lembro-me da minha mãe contar que em Fuscaldo os amigos e parentes de um sócio de Jurujuba II, se referiam a êle de "boca cheia" e consideravam-no "rico" porque possuía uma "banca di giornali". Aliás, o jornaleiro sócio é considerado um ótimo "partido" pela colônia: além de se tratar de um casamento interétnico que é o preferido, o futuro marido tem condições de manter "bem" uma casa.

Porém, tratando-se de moças que "estudaram", tal casamento não é bem visto, preferindo-se uma união com uma pessoa mais "instruída," brasileira ou não, o que mais uma vez reforça que a ex-

pectativa de ascensão dentro da sociedade envolvente está concentrada nos filhos.

Disse que os jornaleiros de modo geral, ocupam escalões elevados na estrutura social da colônia. Mas, é necessário ressaltar que nem todos os jornaleiros de Niterói ocupam nela a mesma posição. Na verdade, existe uma estratificação interna ao "mundo do jornal" e os sócios de Jurujuba II encontram-se entre aqueles que ocupam as posições mais elevadas desta escala.

Para concluir, vale ressaltar que não existindo em Niterói outras organizações que agreguem a colônia italiana, acredito que as sociedades de jornaleiros constituem-se em importantes focos de manutenção e atualização da identidade étnica italiana.

2 - JURUJUBA II E AS DEMAIS SOCIEDADES DE NITERÓI

As relações existentes entre Jurujuba II e outras sociedades devem ser vistas em 2 níveis: as que são estabelecidas individualmente pelos jornaleiros e aquelas que envolvem a sociedade como um todo.

Os jornaleiros de Jurujuba II, notadamente os sócios, relacionam-se com outras sociedades através de laços de parentesco. Embora, as sociedades de jornaleiros geralmente congreguem membros de famílias originárias de uma mesma cidade - é muito frequente a existência de parentes em outros grupos. Mesmo que isto não ocorra, quase todos os jornaleiros - sócios ou vendedores - da sociedade que se está estudando, possuem amigos em outros grupos, dos quais, às vezes, participaram como sócios ou vendedores. Laços de

amizade podem ser também estabelecidos a partir da proximidade de bancas de sociedades diferentes.

Existem, portanto, vínculos de solidariedade entre Jurujuba II e outras sociedades de jornaleiros de Niterói. Há inclusive, uma categoria - colega - que exprime esta solidariedade. Colega é usado quase sempre pelos sócios para designar não só os sócios da própria sociedade, mas também amigos e parentes de outros grupos.

Os vínculos de solidariedade existentes entre Jurujuba II e outros grupos podem ser acionados quando da necessidade de auxílio financeiro, como por exemplo na compra da parte, mas também na compra de imóveis e no caso de doença. Não pude perceber se esta solidariedade se manifesta em outros níveis, ou seja, se existem transações entre membros de Jurujuba II e de outros grupos visando aumentar o lucro ou se, no caso de se esgotar numa banca uma determinada publicação, se recorre a um colega de um outro grupo para o fornecimento da folha necessária.

Existem ainda outros momentos em que esta solidariedade fica bastante explícita. Em todas as festas - notadamente as que comemoram casamentos - de que participei desde que meu pai se tornou sócio de uma sociedade de Niterói, em todos os enterros e missas de sétimo dia, pude perceber a presença de membros de várias sociedades niteroienses.

Diariamente há um momento em que várias sociedades de jornaleiros se relacionam como um todo. Trata-se da chegada da folha

à Estação das Barcas, onde estão reunidos vários grupos para proceder à divisão das parcelas. Neste momento, mais flagrante que qualquer outro vínculo que possa unir individualmente pessoas de diferentes sociedades, existe, predominante o fato de ser membro de um determinado grupo.

Embora as relações entre as sociedades sejam aparentemente amigáveis, elas são nitidamente competitivas. Como exemplo disso, pode-se citar as frequentes disputas de pontos. Esta competição só desaparece em momentos de crise que afete os jornaleiros como um todo, quando se unem em favor dos interesses da "classe" categoria largamente utilizada pelos capatazes cujo poder fica claramente explicitado em tais circunstâncias. Nestas ocasiões, Jurujuba II toma quase sempre uma posição de liderança. Uma dessas crises que se arrastou por bastante tempo girou em torno do enquadramento do jornaleiro como trabalhador autônomo. Oportunamente se falará com mais detalhes no assunto. Por enquanto, a título de exemplo, gostaria de transcrever um trecho de uma reportagem publicada na época que deixa bastante claro o que foi dito acima:

"(...) Ao encetarem o movimento, em Niterói, os líderes dos jornaleiros locais, capataz de Jurujuba II, capataz de Jurujuba III e ex-capataz de Jurujuba II, buscaram imediatamente o apoio do Sindicato representativo da classe (...)"

(O JORNAL, edição fluminense, 28/5/69)

3 - JURUJUBA II E AS EMPRESAS PRODUTORAS DE JORNAIS E REVISTAS

Deve ser inicialmente feita uma distinção entre as empresas

que produzem periódicos para a venda em bancas. Existem as que se dedicam exclusivamente ou quase à produção de revistas e as que produzem principalmente jornais. Os jornaleiros percebem esta distinção e as categorizam de forma diferente: as primeiras são as editoras e as segundas são designadas de redações. Disto decorre que os contatos estabelecidos pelas sociedades de jornaleiros, em geral e por Jurujuba II, em particular, variarão, conforme o tipo de empresa envolvido. De qualquer modo, qualquer, que seja a empresa, os contatos são sempre estabelecidos a nível de sociedade, mesmo que envolvam apenas um jornaleiro.

Com as editoras, tanto Jurujuba II quanto as demais sociedades, mantêm contatos diretos, pessoais, muito pouco frequentes. Acredito que isto se deva ao fato de que suas instalações situam-se geralmente em locais distantes de suas distribuidoras, localizadas quase todas no centro do Rio. Assim sendo, as relações entre elas e as sociedades de jornaleiros, são intermediadas pelas suas distribuidoras. Os contatos estabelecem-se, então, indiretamente ou através de cartas ou comunicações dirigidas aos capatazes, as quais tratam quase sempre de questões relativas à promoção de seus produtos.

Quanto às empresas produtoras de jornais, os contatos diretos são mais frequentes, uma vez que as distribuidoras funcionam quase sempre no mesmo prédio da redação. As redações são frequentadas diariamente não só pelo grupo que apanha a folha pela madrugada, mas também pelo capataz de Jurujuba II ao fazer, pela manhã, o pagamento dos jornais recebidos. Visitando uma dessas redações, pude constatar que funcionários dos mais diversos níveis

conheciam pessoalmente inúmeros jornaleiros. O chefe do Departamento de Circulação de um jornal carioca, por exemplo, enumerou o nome de todos os capatazes das sociedades de Niterói, bem como os de muitos jornaleiros.

As relações que estamos descrevendo caracterizam-se também pelo controle que as editoras e as redações exercem sobre as sociedades de jornaleiros. Conversando com um funcionário de uma distribuidora carioca, tomei conhecimento de que algumas empresas mantêm fiscais que visitam anonimamente as bancas com o objetivo de verificar se suas publicações estão sendo oferecidas ao público. Verificam se a banca as possui e se são colocadas em locais visíveis aos compradores. Caso isto não aconteça, procuram os capatazes, aos quais solicitam medidas para solucionar o problema.

Este controle não é, porém, unilateral. Conforme se viu no segundo capítulo, os jornaleiros podem influir bastante no volume de vendas dos jornais e revistas. Em função disto, as empresas produtoras procuram conquistar a simpatia dos jornaleiros através de prêmios ou presentes. O extinto "O Jornal" chegou até a organizar um cadastro de todos os jornaleiros sindicalizados do Rio e Niterói, com o objetivo de enviar-lhes cumprimentos por ocasião de seus aniversários. Aliás, a título de ilustração, creio ser interessante transcrever trechos da carta enviada em setembro de 1971 pelo chefe do Departamento de Circulação ao Superintendente do referido jornal, na qual o cadastro foi sugerido:

"Senhor Superintendente"

De acordo com os entendimentos verbais que mantivemos com

V.Sas. a respeito de uma reformulação na mecânica de O JORNAL DO COMERCIO, permitimo-nos, antes de conhecer o seu funcionamento, que consideramos necessário, oferecer algumas sugestões iniciais que nos ocorrem neste momento...

Assim, de relance, estão aqui algumas segestões:

- 1 - Fazer um levantamento completo do número de capatazias e bancas e suas respectivas localizações em todo o Estado da Guanabara, inicialmente.
- 2 - Estudar os meios mais eficientes de distribuição dos nossos jornais as bancas localizadas nas zonas rurais (Santa Cruz, Campo Grande) e nas vizinhanças do Estado do Rio (Anchieta, Vigário Geral, etc...).
- 3 - Cadastrar todos os jornaleiros e capatazes, destacando-se idade, nacionalidade, estado civil, filhos e espôsas, afim de, eventualmente manter um eficiente sistema de relações públicas para melhor projetar a nossa imagem perante aqueles profissionais.

No capítulo referente às relações entre os jornais e os nóss jornais, permitimo-nos oferecer mais as seguintes sugestões:

- 1 - Elaborar peças promocionais, exaltando a figura do jornaleiro e sua edificante tarefa, para publicação em tôda rêde associada de jornais e, se possível, nas emissoras de rádio e televisão dos D.A.
- 2 - Responsabilizar-se pela redação, impressão e composição de um órgão oficial do Sindicato dos Jornaleiros do Estado da Guanabara para distribuição gratuita a todos os seus associados. Esse órgão teria a missão específica de congrçar a classe, reativando suas atividades sociais e de caráter informativo. Essa publicação, oportunamente, terá o seu espaço definitivo (3)...

O autor desta carta, em março de 1973, enviou uma outra à Superintendência do "O Jornal" e "Jornal do Comércio" em que pro-

(3) O órgão a que se refere o autor da área, é a revista BANCA, várias vezes mencionada nas páginas precedentes.

punha a instituição de premios aos jornaleiros, nos seguintes termos:

"(...)Entendemos que a venda de "O Jornal", não é satisfatória nos dias de semana; que não basta só a nossa política de amizade e bom entendimento para com os jornaleiros; é necessário maior estímulo para que, no jogo da competição com outros veículos, tenhamos maiores triunfos para ganhar.

Partindo dêste raciocínio, é nosso pensamento promover um sorteio, em dias alternados de cada semana, de quatro rádios de pilha, inicialmente entre os jornaleiros da zona sul, e atingindo posteriormente todas as regiões da Guanabara.

A mecânica desse sorteio seria a seguinte: em qualquer dia da semana, a nosso critério, sortearíamos em nossa redação os premios. Com nome de cada jornaleiro sorteado, iríamos às suas bancas para cientificá-los do premio que ganhou. Contudo, esse só lhe seria entregue se constatássemos a exposição na banca, de "O Jornal". Uma circular aos jornaleiros frisaria essa condição.

Acreditamos que com esse sorteio forçaríamos a exposição e o aumento da venda do nosso veículo, ao mesmo tempo em que projetaríamos melhor a nossa imagem junto dos jornaleiros(...).

Não sei se esse tipo de recurso é usado com frequencia pelas redações e editoras. Afinal, a empresa produtora dos jornais acima referidos, na época em que tais medidas foram tomadas, encontrava-se em crise. De qualquer forma, o controle existe: as empresas necessitam acionar mecanismos para assegurar que os jornaleiros ofereçam, de qualquer forma, seus produtos ao público. Não basta lançar mão dos veículos de propaganda porque se o jornaleiro não quiser, a venda das publicações não se efetua, ou se faz apenas de forma deficiente. Mais do que fiscalizá-lo anonimamente, é preciso motivá-lo para a venda. Tanto assim que a maioria absoluta das empresas produtoras de jornais e revistas, em determinadas ocasiões, principalmente nas festas de fins de ano, oferecem presentes aos jornaleiros, através dos capatazes das socieda-

des. Um exemplo significativo disso que aliás evidencia claramente uma manipulação da identidade étnica italiana associada aos jornaleiros é o que forneceu, em 1972, o "Jornal do Brasil". Para presentear os jornaleiros pelas festas natalinas, o referido jornal, ofereceu-lhe um panetone, acompanhado da seguinte mensagem de Boas Festas:

"NATAL 1972

Caro Companheiro:

Na festa do Natal, escolhemos uma forma muito pessoal de marcar nossa presença na intimidade alegre de nossos amigos jornaleiros.

Uma lembrança que conseguisse ser, ao mesmo tempo, leve, quente, saborosa e muito pessoal para lembrar a esta grande família aquilo que tanto nos une e aproxima - o exemplar de cada dia do JORNAL DO BRASIL.

Para assinalar, com um fraternal Buon Natale, Felice Anno Nuovo e tanti auguri, todo o nosso carinho pela laboriosa classe que tanto contribui - dia e noite - para o desenvolvimento da nossa Empresa e de toda a imprensa brasileira(4).

Auguri

4 - JURUJUBA II E AS DISTRIBUIDORAS

Para que as relações que Jurujuba II, estabelece com as distribuidoras fiquem mais claras, procurarei antes de mais nada aprofundar a definição preliminar de distribuidora colocada na primeira nota do primeiro capítulo, quando se disse que elas eram firmas legalizadas ou não, intermediárias entre a produção e a venda direta do público dos jornais e revistas.

(4) Grifos do autor

As distribuidoras são essencialmente de dois tipos: as que transacionam com jornais e as que lidam principalmente com revistas. Conforme já se disse, as primeiras funcionam quase sempre no mesmo prédio da redação do jornal. Neste caso, ao que parece os distribuidores - geralmente é mais de uma pessoa trabalhando em sociedade - não se constituem em firmas, existindo apenas um vínculo contratual entre eles e a empresa. Não se dispõe de dados que clarifiquem melhor este vínculo.

As distribuidoras de revistas funcionam sempre em locais in dependentes das empresas, embora bastante próximas umas das outras. Aliás, quase todas as redações de jornais do Rio e, portanto, as suas distribuidoras e as distribuidoras de revistas, situam-se no centro da cidade, nas imediações da Lapa, o que facili ta muito o trabalho dos jornaleiros. Tais distribuidoras, além do vínculo com a empresa, têm firmas registradas em cartório. Pe lo menos, as que visitei eram legalmente estabelecidas. Um dos distribuidores que entrevistei ao se referir a esse aspecto, disse que legalizar as firmas "não é da ética do jornal"(5), o que deixa perceber que também eles, assim como as sociedades de jorna leiros compartilham da ideologia da união através da confiança que uns têm nos outros.

Geralmente as distribuidoras distribuem revistas de uma só editora, embora existam algumas que trabalham com mais de uma, re cebendo entre 50 e 60% sobre as distribuições feitas, do que se desconta os 30% recebidos pelos jornaleiros.

(5) O entrevistado refere-se por "jornal" às organizações e relações que se estruturam em função da venda de jornais e revistas. Algo como "mundo do jornal".

É grande a incidência de italianos entre os distribuidores, muitos dos quais já foram jornaleiros. Isto indica que a condição de ex-jornaleiro facilita suas atividades, uma vez que proporciona vias de ascensão social dentro do "mundo do jornal". Tornar-se capataz, é uma delas. Possuir uma firma distribuidora também. De uma maneira geral, os donos de distribuidoras já foram capatazes. Deste modo, ser distribuidor significa ascender dentro do próprio grupo, enquanto que os filhos de jornaleiros que estudam, estão se dirigindo para fora dele.

A condição de ex-jornaleiro facilita as atividades do distribuidor uma vez que proporciona um relacionamento mais íntimo com os seus antigos companheiros de trabalho, além de um conhecimento muito mais acurado das necessidades das diferentes sociedades. Mas, mesmo que nunca tenham sido jornaleiros, é indispensável que possuam tais conhecimentos. Em caso contrário, são considerados "copiadores de listas", conforme indicou um dos distribuidores entrevistado:

"(...) Ser um distribuidor é conhecer as zonas, não é? Por exemplo, tem que conhecer Cascadura, mais ou menos quanto possa vender(...) Então, a gente tem que saber (...) para a gente vender jornal, temos que ter um conhecimento disto. Agora, se vem um para cá que nunca vendeu, não tem conhecimento. Então, que que ele vai fazer? Vai 'dar com os burros n'água' (...) Se não, ele passa a ser um copiador de listas".

Assim sendo, é o distribuidor quem determina, em última instância a quantidade de folha que cada sociedade vai receber. O critério básico acionado é a localização das bancas dos diferentes grupos, o que é muito bem explicado pelo mesmo distribuidor acima mencionado:

"(...) Assim, por exemplo, Copacabana, Copacabana vende muito porque é muita gente. Cascadura, é muita gente também. É muito território, tem muito espaço, não é? Vamos dizer que uma banquinha aqui na Avenida Rio Branco. São várias bancas, uma atrás da outra. Lá em Cascadura é diferente, o setor lá é muito maior. Madureira, Campo Grande. A gente tem possibilidade de vender muito mais. O surgimento de família é grande em Copacabana. O surgimento de um edifício por dia, um hotel. Onde surgir, surge uma banca. Turista, sabe como é? (...)"

Ora, isto num certo sentido, significa que os distribuidores mantêm sob controle as sociedades de jornaleiros. Aliás, este controle manifesta-se também no fato de que podem cortar-lhes a folha em caso, por exemplo, de falta de pagamento ou diminuição muito grande das vendas, ou ainda em caso de muamba conforme foi explicado no capítulo dois.

A relação básica entre as distribuidoras e as sociedades de jornaleiros é então eminentemente comercial. Mas numa relação comercial marcada, quase sempre pela informalidade, uma vez que muitas vezes, nem mesmo recibos são dados às sociedades comprovando o pagamento da folha. Já vi, por exemplo, recibo dos jornais recebidos por Jurujuba II serem feitos num simples pedaço de papel de jornal, que não têm evidentemente qualquer valor legal.

Esta relação comercial informa os dois momentos em que os distribuidores se relacionam com as sociedades em geral e Jurujuba II, em particular: com o grupo que apanha a folha durante a madrugada e com o capataz que faz o pagamento da folha.

Geralmente o grupo de jornaleiros de Jurujuba II que apanha a folha é composto de 4 pessoas. Isto não significa que os dis-

tribuidores se relacionem sempre com estes jornaleiros, uma vez que o grupo pode ser alterado. Aliás, houve época em que este grupo era constituído pela quase totalidade da sociedade. Isto explica o fato dos distribuidores conhecerem um grande número de jornaleiros:

"É a gente conhece quase a maioria. Agora, alguns que tem lá, eu não conheço. A maioria a gente conhece. Por que aqueles que estão nas bancas hoje já fizeram este serviço (apanhar a folha nas distribuidoras). Então, eles tornaram-se conhecido por causa disso, porque eles se acomodaram. Estão deixando o lugar para os novos e estão lá na banca. Já estão cansados, de certa idade (...)"

Existe, portanto, uma relação "visível" entre o grupo que apanha a folha e os distribuidores. Mas, pode ocorrer uma relação "invisível" que se dá entre esse grupo - ou apenas um ou alguns de seus componentes - e empregados das distribuidoras como uma forma de aumentar o lucro dos primeiros e o salário dos segundos (6).

Nem sempre o capataz de uma sociedade é a pessoa que faz o pagamento da folha na distribuidora pela madrugada. Naquela em que meu pai trabalha, por exemplo, esta tarefa é realizada por uma pessoa que recebe um salário para fazê-lo. Existem outras em que o encarregado desta tarefa é um dos sócios. Disto conclui-se que os distribuidores não se relacionam, pelo menos diariamente, com todos os capatazes do Rio e Niterói.

Conforme já foi dito, o capataz de Jurujuba II frequenta diariamente as distribuidoras do Rio. Segundo eu mesma pude constatar

(6) A este respeito, ver 2º capítulo, item 3.

tar, as relações entre ele e os distribuidores são aparentemente amistosas. Na verdade, ele é bastante prestigiado:

P - "(...)o senhor disse que o capataz de Jurujuba II é pessoa de toda confiança sua, não é?

E - Toda. Não só minha não, como de toda Jurujuba II.

E - Também por outras capatazias?

P - (...) só de Jurujuba II, né? Mas, eu acredito que os outros sócios também respeitem muito ele. É um rapaz muito íntegro.

P - Todos os outros sócios?

E - Todos os outros capatazes. Jurujuba III, IV, devem considerar muito o nome do capataz, não é? Que ele é um rapaz muito honesto, trabalhador. Eu acredito que todos o queriam para trabalhar com ele.

É evidente que a principal fonte de prestígio do capataz de Jurujuba II entre os distribuidores advém do fato de ser a sociedade uma das que apresentam maior volume de vendas na área do Rio e Niterói. Este prestígio fica evidenciado no crédito que lhe é concedido: consegue obter revistas em consignação, o que é raro acontecer com outros grupos.

Existe, porém, uma tentativa de Jurujuba II concorrer com as distribuidoras cariocas, consolidada na formação de uma distribuidora do grupo, já registrada na Junta Comercial de Niterói. A idealização foi de um ex-capataz da sociedade, um dos membros de maior prestígio e poder dentro do grupo. Segundo ele, a sociedade já tem condições econômicas de competir com as firmas do Rio. Numa carta - "Algumas explicações de um amigo a outro" - que ele dirigiu ao atual capataz - nota-se um claro antagonismo em relação às distribuidoras:

"(...) Nossos interesses são iguais e a nossa luta por tanto será e deverá ser a mesma, porém sempre em proveito de nossos interesses, interesses de nós jornalheiros e não dos distribuidores.

"(...) Sou a favor da ação sim, mas depois que forem esgotados todos os meios persuasíveis, de modo de convencer os nossos amigos os distribuidores que os tempos mudaram, e que nós temos capacidade, moral e material de fazer melhor, muito melhor do que eles, pois os nossos colegas já não tratam diretamente com eles, mas sim com seus prepostos na maioria analfabetos ou semi-analfabetos e talvez um pouco desonestos. É contra esse estado de coisas que eu me bato (...)"

Ele sabe que a obtenção de publicações para distribuir é muito difícil, uma vez que as editoras existentes já têm as suas distribuidoras alocadas. Porém, confia nas relações que ele, assim como outras pessoas da sociedade, conseguiram estabelecer e manter com determinadas empresas, ao longo dos anos de trabalho na venda de jornais e revistas. Por isso mesmo pleiteia o apoio do atual capataz e de seus auxiliares nos esforços que vem realizando. Vale ressaltar que não percebi um grande entusiasmo pela distribuidora nas pessoas que ele tenta cooptar, uma vez que acham que dificilmente as empresas deixariam de fornecer à distribuidora com que trabalham parte da folha, para cedê-la à Jurujuba II que a distribuiria às sociedades de Niterói. É por causa dessa hesitação, com o objetivo de quebrá-la que a mencionada carta foi escrita e nela se insinua uma possível compactuação do capataz com os distribuidores do Rio:

"Eu creio, que você não vai lutar contra nós, a não ser que existe alguma ligação oculta da tua parte com algumas distribuidoras. Nisso eu não creio de maneira alguma. Você perdoa minha ousadia, mas é melhor falar francamente porque do modo que as coisas estão indo não poderão continuar".

Na verdade, se a distribuidora de Jurujuba II conseguir quebrar

o monopólio das demais, eliminando, portanto, a intermediação entre ~~dist.~~ produção e a venda direta ao público, estará afastando o controle que elas estabelecem sobre a sociedade, além de aumentar enormemente o lucro dos sócios, pois, ao invés de ficarem apenas com os 30% da venda das publicações, acumulariam também a comissão de distribuição. Por outro lado, a sociedade deixaria de ter alguns problemas, tais como a constante disponibilidade de dinheiro para o pagamento, o que nem sempre é possível, conforme frisa o autor da carta já citada, num apelo ao capataz:

"Você se acha com animo suficiente todo o dia sempre so bressaltado em cobrir o banco? Sempre pensando em arran jar dinheiro emprestado? Não! ! Nunca! !

Finalmente, o sucesso da distribuidora, talvez significasse o controle das demais sociedades niteroienses por Jurujuba II.

5 - JURUJUBA II E A PREFEITURA MUNICIPAL DE NITERÓI

As relações que a sociedade estabelece com a Prefeitura Municipal de Niterói começaram a ser descritas na quarta parte do segundo capítulo, quando se procurou explicitar os mecanismos que informam a escolha do ponto e o papel que nisto desempenham as normas ditadas que regem a localização e o funcionamento das ban cas de jornais. Procurarei, agora, mostrar essencialmente em que níveis se estabelecem e que pessoas estão envolvidas em tais rela ções.

Para a Prefeitura, assim como para todo o aparato legal, as sociedades de jornaleiros não existem formalmente. Oficialmente,

portanto, ela lida e reconhece apenas os indivíduos a quem fornece as licenças. Na verdade, porém ela sabe da existência das sociedades e é com elas que lida, não com indivíduos isolados.

As relações com a Prefeitura Municipal de Niterói estabelecem-se, então, a nível de sociedade. É muito difícil, por exemplo, um jornaleiro dirigir-se a ela para tratar de algum problema. Em Jurujuba II existe uma pessoa - um sócio que já não mais trabalha em banca devido à sua idade avançada - que trata de todos os assuntos relativos à obtenção e renovação de licenças e o faz representando não um determinado indivíduo, mas toda a sociedade. Existe ainda uma outra pessoa que não pertence à sociedade - a mesma que faz ligação entre Jurujuba II e o INPS - que trata de assuntos que exigem procedimentos mais complexos, como por exemplo o requerimento de pagamento do ISS, conforme se verá no próximo item.

Há um momento em que a PMN lida diretamente com os jornaleiros, através de fiscais que os visitam sob a alegação de qualquer irregularidade quanto ao funcionamento e localização das bancas. Mas, mesmo neste caso, a relação predominante é a estabelecida a nível da sociedade, uma vez que os fiscais, via de regra, procuram o capataz para solucionar o problema que se dá, conforme já se disse no segundo capítulo, quase sempre através de propinas.

Também é a nível da sociedade que se cuida de manter boas relações com os escalões mais altos da PMN, sendo constantes as ofertas de presentes, principalmente por ocasião das festas de

fim de ano. Em 1975, por exemplo, ofertaram-se cestas de Natal, cujo valor ultrapassava Cr\$ 1.000,00 ao Prefeito e altos funcionários da atual gestão, bem como de governos precedentes.

6 - JURUJUBA II E O INPS

Antes de procurar explicitar as relações que Jurujuba II estabelece com o Instituto Nacional de Previdência Social, creio ser necessário tentar reconstituir a história da ligação dos jornalheiros com os órgãos de Previdência Social, estabelecida ao que parece, também a nível de sociedade, conforme adiante ficará mais claro.

Segundo os dados de que disponho, os jornalheiros obtiveram em 1940 a possibilidade de se filiarem ao antigo IAPC (Instituto de Aposentadoria e Pensões dos Comerciários). Como não possuíssem uma firma legalmente estabelecida, a aceitação ou não das inscrições dos jornalheiros ficava inteiramente a critério do Instituto e os aceitos eram apenas aqueles que trabalhavam em bancas, sendo cadastrados como uma empresa.

Porém, segundo um entrevistado, aliás a mesma pessoa que cuida dos assuntos relativos à Previdência para Jurujuba II e outras sociedades niteroienses, a quem nos referiremos com mais detalhes no decorrer deste item:

"(...) é jornalheiro aquele que vende o jornal na rua, apregoando o jornal sem banca. É jornalheiro aquele que vai à redação e traz aquela pilha de jornais nas costas até chegar na banca. É jornalheiro o que faz as

contas, o que depois vai pagar as redações... É jornalista também o capataz. Esse não vende jornal, mas faz as contas, escritura os livros, dá entrada e saída de jornais e revistas e que responde pelo grupo perante as redações. É jornalista, o capataz auxiliar. É jornalista aquele que vai buscar o jornal. É jornalista aquele que vende jornal com correia, que vende jornal a domicílio sem banca. Então, o que acontecia: era um número muito pequeno de jornalistas que estavam vinculados à Previdência por força de sua participação na banca em função do licenciamento (...)"

Com a "Lei Organica da Previdência Social", o IAPC passou a aceitar inscrições de quaisquer jornalistas, quer trabalhassem em banca ou não. Segundo o entrevistado acima mencionado, o "Sindicato dos Vendedores e Distribuidores de Jornais e Revistas", na época já dirigido pelo seu atual presidente, desempenhou um papel decisivo nesta conquista:

"(...) O próprio Sindicato, os próprios diretores do Sindicato. Eles começaram a pleitear junto aos órgãos de Previdência a inscrição da totalidade tanto quanto possível de cada grupo. No antigo IAPC houve a acolhida e as inscrições se fizeram, como autônomos. Estabeleceram até, é quase histórica uma ata feita entre o Sindicato e o antigo IAPC, aqui em Niterói."

Nesta ocasião, foi firmado entre o IAPC e o Sindicato um documento que determinava as condições de filiação ao órgão estabelecendo, inclusive, que o recolhimento das contribuições seria feito pelo capataz, o que significou o reconhecimento das sociedades por um órgão da estrutura legal.

Em 1967, com a unificação dos órgãos de Previdência no INPS - Instituto Nacional de Previdência Social - a administração do órgão no antigo Estado do Rio, com base na resolução 122 do DNPS (Departamento Nacional de Previdência Social), resolve considerar os jornalistas empregadores, retirando-lhe a autonomia:

"Para o Sr. (funcionário do INPS), do Serviço de Controle de Inscrições, que baixou a resolução retirando a autonomia dos jornaleiros e também dos feirantes, existem nas duas classes, patrões e empregados, conforme pode observar depois de Sindicâncias feitas em caráter particular, no Estado do Rio. Para ele não se justifica a classificação destas atividades como autônomas (...)"

(JORNAL DO BRASIL, 27/5/69)

Diante dessa medida, o Sindicato manifestou-se através de um advogado, mas nada conseguiu obter. Segundo informações do capataz de Jurujuba II "o advogado apanhou o dinheiro e se mandou". Em função disto, movimentaram-se os líderes das sociedades, os capatazes, no sentido de recuperar a autonomia perdida. Farto foi o noticiário sobre o assunto nos jornais da época, principalmente num jornal já extinto. O diretor da edição fluminense apoiava e veiculava tais reivindicações, interessado que estava em conquistar as simpatias dos jornaleiros, principalmente dos capatazes, com cujo poder esperava contar para ampliar as vendas do seu diário que, nesta época, já apresentava sintomas de crise. Além disso, auxiliava-os, bem como ao Sindicato num trabalho de bastidores que visava conseguir apoio nas altas esferas da política nacional.

No dia 29/5/69, "O JORNAL" publicava o seguinte:

"(...) A medida é estranhável sob todos os aspectos - afirmaram ontem à reportagem de O Jornal diversos jornaleiros de Niterói. Isso porque ela veio causar um grave problema justamente no momento em que o governo Costa e Silva leva a previdência social inclusive ao campo, amparando o trabalhador rural(...) Nossa atividade está ligada à Confederação Nacional de Comunicação e Publicidade em seu 3º grupo. Também é a própria Consolidação das Leis do Trabalho, em seu artigo 577, que indica o jornaleiro ser um trabalhador autônomo...)"

Além de invocarem a "Consolidação das Leis do Trabalho", os argumentos em prol da autonomia, baseavam-se ainda no que consideravam uma interpretação errônea do decreto nº 406, no qual se fundamentava a resolução 122, uma vez que ele, no seu artigo 8º, estabelecia o enquadramento dos jornaleiros na categoria de "trabalhador autônomo". Por outro lado, procuravam destruir os argumentos utilizados pelo INPS para suspender-lhe a autonomia, conforme pode ser percebido num pronunciamento do atual capataz de Jurujuba II.

"(...) Qualifica o Sr. (o capataz de Jurujuba II) de absurda a resolução do INPS no Estado em querer transformar em autônomos os vendedores de jornais e revistas. Disse que a atividade desses homens é simples e pode ser detalhada. Levantam-se de madrugada e, em conjunto, vão às redações de jornais e revistas onde apanham o material do dia e, em conjunto, dividem-no para, por volta do meio dia, apurarem a venda. Se vendidos os jornais, o lucro é dividido. Ao contrário devolvem o "encalhe" às respectivas redações.

("O FLUMINENSE", 25 e 26/5/69)

Conforme se pode perceber, a própria organização interna das sociedades era utilizada na tentativa de provar o caráter autônomo da atividade do jornaleiro. Porém, quaisquer dessas descrições permanecem, ao menos nas reportagens publicadas na época, num nível bastante superficial e jamais mencionam a compra da parte.

Diante da resistência oposta pelos líderes dos jornaleiros - os capatazes de Jurujuba II e III chegaram a ameaçar com o fechamento das bancas e cogitaram levar diretamente o problema ao Ministro do Trabalho - por determinação do secretário adjunto do INPS, a resolução que alijou os jornaleiros fluminenses do quadro de contribuintes foi suspensa até segunda ordem, tendo sido fei-

tas promessas de um estudo mais detalhado do problema.

Em 1971, os jornaleiros ainda não haviam conquistado atão al mejada autonomia, mas os seus líderes já tinham conseguido obter apoio nas altas esferas do governo federal, principalmente de um importante político fluminense. Apesar do entrevistado mencionado no início desse ítem explicar a participação deste político di zendo que.

"(...) antes de ser (cargo político), ele era um leitor de jornal. E morando em Niterói, ele compra o jornal diretamente na banca dos jornaleiros. Então, ele conhecia de perto o problema dos jornaleiros. E (...) envolveu-se, participou do assunto porque uma comissão(7) de jornaleiros procurou o político na residência dele, expôs o problema e apelou..."

o fato é que isto demonstra o interesse das empresas jornalísticas e editores em apoiar os "Soldados da Comunicação", conforme se referiu aos jornaleiros, o político fluminense. Na verdade, esta pessoa é membro da família proprietária de um dos jornais do Estado, constituindo-se o seu apoio não só um ato de cunho político, mas também nitidamente comercial uma vez que, conforme já foi visto, o jornaleiro pode influir bastante no volume de vendas das publicações. Assim sendo, este político iniciou uma campanha no Senado com a qual visava apressar a solução do problema. Em 1971, pronunciou um discurso que a revista "Banca" reproduz em sua íntegra:

"Senhor Presidente, venho apelar ao renomado professor Júlio Barata, iminente Ministro do Trabalho e Previdência Social, no sentido de que o INPS continue recebendo, sem discriminação, as contribuições dos jornaleiros

(7) Esta comissão era composta pelo atual capataz de Jurujuba II, pelo ex-capataz do grupo, já mencionado várias vezes, por mais dois sócios e pelo capataz de Jurujuba III.

como trabalhadores autônomos, categoria a que realmente pertencem.

Essa laboriosa classe, Senhor Presidente, encontra-se ameaçada, em virtude de interpretação que não se justifica, de ver suas bancas de jornais e revistas transformadas em empresas comerciais. O jornaleiro vem sendo considerado como trabalhador autônomo, com amparo aprovado no regulamento baseado no Decreto Lei 3.807, que define como trabalhador autônomo todo aquele que exercer habitualmente e por conta própria atividade profissional remunerada.

Não há quem não conheça a atividade dessa laboriosa classe, cujos integrantes nas grandes cidades começam o trabalho às duas da madrugada, quando a maioria da população ainda está descansando, enfrentando, no cumprimento de sua honrosa e árdua missão, as maiores dificuldades.

Os jornaleiros de Niterói e São Gonçalo, no meu Estado, têm uma vida bem mais dura do que os seus colegas da Guanabara. Quase todos os jornais vendidos naquelas cidades procedem do Rio de Janeiro. E, para buscá-los nas sedes das empresas e devolver às mesmas o encalhe - jornais e revistas não vendidos - arcam com todas as despesas. Para a travessia da barca da Guanabara - há mais de cinco anos - pagam uma taxa de Cr\$ 9.00 por quilo de jornal.

Não existe entre eles a figura do patrão. O fruto do trabalho de todos é distribuído entre os componentes do grupo ou capatazia e, assim, estão de acordo com a Lei da Previdência Social e, por conseguinte, classificados na categoria de autônomos.

O seu não enquadramento, como "trabalhadores autônomos" implicará na extinção do Sindicato de Distribuidores e Vendedores de Jornais e Revistas, categoria autônoma, conforme estabelece o art. 577 da Consolidação das Leis do Trabalho.

Estou certo, Senhor Presidente, por ter a honra e o privilégio de conhecer bem de perto as marcantes qualidades que ornaram a invulgar personalidade do professor Julio Barata, Ministro do Trabalho e Previdência Social, que os jornaleiros continuarão incluídos na categoria de trabalhadores autônomos".

Na verdade, ele preparava sua reeleição: apoiar as reinvidicações dos jornaleiros significava uma tentativa de incluí-los entre seus eleitores. Além disso, poderia fazer das bancas excelentes veículos de propaganda eleitoral. Realmente, nas últimas eleições, as bancas de jornais de Jurujuba II e de outras sociedades foram transformadas em verdadeiros mini-comitês, onde se podiam ver dependurados cartazes deste político e de seus companheiros de chapa, e através das quais foram distribuídas milhares de cédulas eleitorais fictícias dentro de jornais. Disseram-me o capataz de Jurujuba II e alguns jornaleiros com quem conversei que o único jornal utilizado foi "O FLUMINENSE", uma vez que não era permitido fazê-lo através dos jornais que apoiavam a oposição. Contudo, como era muito difícil realizar um controle eficaz, acredito que tenham sido distribuídas também através de outros diários.

Em síntese, a última campanha eleitoral deste político esteve intimamente ligada às sociedades de jornaleiros, notadamente Jurujuba II. Tanto é assim que o seu comitê central funcionou numa loja localizada num prédio pertencente à sociedade, sem qualquer ônus para o candidato.

Não tenho elementos para afirmar se a "gratidão" dos jornaleiros de Niterói a esta pessoa pôde ser constatada nas urnas. Mas, é certo que houve uma aliança entre ele e os capatazes para que isto acontecesse. De qualquer modo, todos os sócios de Jurujuba II com quem conversei afirmaram nele terem votado. Parece que entre os vendedores isto não aconteceu com tanta intensidade, apesar das pressões do capataz. Tanto assim é que um vendedor contou-me que ao dizer ao capataz que votaria em candidatos

da oposição, recebeu dele um olhar de severíssima reprovação. Não creio, porém, que tais negativas tenham implicado em sanções maiores, como por exemplo, exclusão do grupo.

Este político não se reelegeu, mas é hoje considerado "Patrono" dos jornaleiros, segundo decidiram aqueles com quem passou se relacionar direta e intimamente em função da "luta pela autonomia" ou seja, os capatazes e a diretoria do Sindicato.

Ao movimento encetado pelos jornaleiros fluminenses, conforme se pode perceber no trecho abaixo, foi dada pela imprensa uma relevância nacional.

"A vitória dos jornaleiros em rápida campanha obtendo o restabelecimento de continuarem pagando contribuições como trabalhadores autônomos ao INPS, teve significado nacional. Foi pela iniciativa dos jornaleiros fluminenses que a classe, em todo o Brasil, ficou sabendo de estudos para definir a situação dos vendedores e distribuidores de jornais diante do INPS e teve garantido o direito de acompanhar estes estudos, inclusive apresentando sugestões".

("A TRIBUNA", 28/5/74)

Não sei se nos demais estados brasileiros, os jornaleiros enfrentaram os mesmos problemas com relação aos órgãos de Previdência. De qualquer modo, acredito que a vitória obtida no Estado do Rio de Janeiro deveu-se essencialmente ao fato dos jornaleiros agruparem-se em sociedades, o que, segundo vários informantes não ocorre em nenhum outro estado do país. Isto lhes permitiu acionar não só

mecanismos de pressão, mas também movimentar relações com pessoas que lhes garantiram o acesso direto do problema aos altos escalões do governo federal.

Os louros da vitória ficaram para o Sindicato, notadamente com o então - e atual - Presidente. (8)

"Brasília, 12 de julho de 1973"

Prezado amigo Dr. (nome do presidente do sindicato)

Peço aceitar e transmitir a todos os distribuidores e vendedores de jornais e revistas as minhas sinceras felicitações em ver tornar-se realidade a sua grande luta a fim de restabelecer a condição de profissionais autônomos, nos valorosos e honestos jornaleiros.

O meu prezado amigo é um verdadeiro líder de sua classe e, para conseguir tornar os seus integrantes em profissionais autônomos, trabalhava quase 24 horas por dia.

Lembro-me bem do dia em que na companhia do prezado amigo e brilhante jornalista (nome do jornalista) me procurou para que eu fizesse um pronunciamento (...) Coloquei-me imediatamente à disposição da justa causa, por que conheço os assinalados serviços que os seus colegas prestam à cultura e à educação e, por isso, necessitava de uma palavra amiga que os defendesse.

Pronunciei sobre a autonomia do jornaleiro um discurso (...) e, dias depois, o eminente Ministro Júlio Barata me dizia que havia lido o meu discurso e que estava de acordo com a justa pretensão dos jornaleiros.

A batalha que o senhor travou foi muito árdua, mas com a graça de Deus, venceu. Não tive conhecimento que algum advogado tivesse acompanhado o caso.

Os generais da vitória foram: o renomado Professor Júlio e o incansável Presidente do Sindicato dos Distribuidores e Vendedores de Jornais e Revistas.

Receba, com a valorosa classe, os meus reiterados cumprimentos.

(8) Carta enviada pelo mesmo político fluminense, mencionado nas

É evidente que o então presidente do Sindicato continuou sen do reeleito para o cargo. Segundo o capataz de Jurujuba II:

"Ele já passou o Getúlio. O Getúlio ficou 17 anos no poder. O (nome do presidente) já está lá há 20 (...)"

E mais: atualmente ele ocupa também o cargo de presidente da Federação Nacional dos Distribuidores e Vendedores de J^ornais e Revistas que reúne Sindicatos do Rio, Bahia, Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais, Pernambuco, Pará e Brasília, reconhecida pelo Ministério do Trabalho, em 24 de abril de 1973, meses antes do restabelecimento da autonomia dos jornaleiros.

Pelo despacho do Ministro Júlio Barata, de 6 de junho de 1973, foi definida "a natureza de trabalhadores autônomos dos integrantes da categoria econômica representada pelo Sindicato dos Distribuidores e Vendedores de Jornais e Revistas". Mas, apesar disto, os jornaleiros fluminenses continuaram impedidos de se filiarem ao INPS, uma vez que o órgão só aceitava a inscrição de trabalhadores autônomos, mediante a apresentação do comprovante de pagamento do ISS que a Prefeitura de Niterói se negava a fornecer, alegando que a atividade de jornaleiro não consta da lista de serviços. Atualmente parece que o problema foi solucionado. Depois de uma petição feita por um funcionário aposentado do INPS que cuida dos assuntos relativos à Previdência para as sociedades, em nome dos jornaleiros fluminenses, o atual Prefeito decidiu aceitar o pagamento do Imposto sobre Serviços.

Este funcionário entrou em contato com os capatazes de algumas sociedades quando ainda estava em atividade. Não pude escla-

recer exatamente quando isto se deu, mas parece-me que coincidiu com a época em que se tentava recuperar a autonomia dos jornaleiros. Nesta ocasião, não só foi um dos orientadores da liderança do movimento em prol da autonomia, como também passou a cuidar do pagamento das mensalidades dos jornaleiros já inscritos no INPS e a tentar inscrever outros, recebendo por isso um "salário" que ele diz ser irrisório. Tenho informações que em 1974, apenas para fazer o pagamento da mensalidade do INPS, cada jornaleiro contribuía com Cr\$ 10,00. Multiplicando-se Cr\$ 10,00 pelo número de contribuintes de Jurujuba II e das demais sociedades para as quais prestava serviços, ter-se-á uma renda mensal bastante considerável. Além disso, cuidava de outros problemas junto à Prefeitura e cartórios, bem como fazia declarações de Imposto de Renda para os jornaleiros, o que ampliava ainda mais sua arrecadação mensal. No caso de Jurujuba II, recebia o pagamento das mãos do capataz que por sua vez, recolhia a parte de cada jornaleiro.

Esta pessoa, assim explica sua vinculação com as sociedades.

P - Como o senhor se ligou às sociedades

E - Por que me ligando a três ou quatro (capatazes), es tou ligado a quase tudo.

P - Quer dizer que o senhor era um funcionário da Previdência Social...

E - Ligado a três ou quatro capatazes amigos meus... Mas eu já fazia serviço para eles que não tinha nada com a Previdência, mas quando surgia problema, era consultado...

P - Que tipo de serviço o Sr. prestava a eles?

E - Imposto de renda, serviço de pagamento... escritório assim..., de atendimento, Prefeitura... uma espécie de serviço de despachante (...)

Fazia serviço de despachante para eles e recebia salários deles como se fosse empregado. E hoje, depois de mais de 10 anos, mais ou menos, estou integrado num grupo muito maior. Hoje, aposentado, já possuo um escritório organizado que atendo não só a eles, mas também a outras pessoas (...)

Este escritório funciona no depósito de uma sociedade (não no de Jurujuba II) situado numa rua central de Niterói. Nele está instalado um arquivo com toda a documentação de cada jornaleiro, principalmente a relativa ao INPS, para quem ele cuidava de tais assuntos. Além desses jornaleiros, ele se refere a outras pessoas a quem também prestava serviços. Acredito que sejam, em sua maior parte, pessoas da família de jornaleiros, o que amplia consideravelmente o seu raio de ação e conseqüentemente, sua renda mensal. Foi também esta pessoa quem tratou de todos os aspectos legais da organização da distribuidora de Jurujuba II.

Acredito serem várias as razões que explicam o fato de algumas sociedades niteroienses terem recorrido a este ex-funcionário do INPS. Em primeiro lugar, a distância do Sindicato e a não existência de uma representação do órgão em Niterói, cujo setor jurídico assumiria alguns dos encargos dados a esta pessoa. Por outro lado, os jornaleiros geralmente não têm tempo, devido ao seu horário de trabalho, de cuidar pessoalmente dos problemas apontados. Sendo assim, são tratados a nível da sociedade, havendo, então, a necessidade de uma pessoa que deles se encarregue, já que também o capataz se acha impossibilitado de deles tratar devido às inúmeras atividades que tem que desempenhar. De qualquer modo, mesmo que indiretamente, é ele quem controla toda a vinculação dos jornaleiros aos órgãos de Previdência, o que se constitui em mais uma forma de reforçar a autoridade e o poder do ca-

pataz.

Nem todos os membros de Jurujuba II estão vinculados ao INPS. De uma maneira geral, a vinculação entre os sócios é maior que entre os vendedores. Acredito que isto se deva essencialmente ao fato de que a renda mensal dos primeiros é muito maior que a dos segundos. Outros motivos podem explicar tal ocorrência: a idade média dos vendedores é menor que a dos sócios, não existindo, portanto, entre eles, uma maior preocupação com o "futuro", conforme me colocaram alguns sócios; o tempo médio de permanência dos vendedores, em Jurujuba II é menor que o dos sócios que vêem a atividade de jornaleiro como algo definitivo, enquanto os primeiros não.

7 - JURUJUBA II E O SINDICATO

Creio não ser necessário mostrar como se desenvolveram historicamente as relações entre as sociedades de jornaleiros, em geral e Jurujuba II, em particular, e o Sindicato, uma vez que alguns dados a este respeito já foram colocados quando se tentou reconstruir o surgimento do referido órgão de classe. Meu objetivo aqui será mostrar, em alguns aspectos, como elas atualmente se apresentam.

O Sindicato dos Vendedores e Distribuidores de Jornais e Revistas tem o mesmo presidente há mais de vinte anos. Não tenho dados para descrever todo o processo que o elevou ao cargo, mas sei que ele se tornou jornaleiro ainda bastante criança e, tornando-se adolescente e adulto, juntamente com os encargos de capataz que desempenhava, procurou vincular-se às lutas dos jorna-

leiros por seus interesses, tornando-se um dos seus líderes. Eleito pela primeira vez presidente, perpetuou-se no cargo. Em 1974, dizia que participaria da última eleição, uma vez que:

"Eu já estou sentindo o peso da responsabilidade e quero ver se entrego isso a gente nova, com sangue novo, mas gente de confiança para ele continua a levar a nossa missão avante... A verdade é que eu fiz muita coisa e não... não desejo isso não que ia dar muito trabalho. Mas, desejo, ao menos, que eles mantenham o que foi feito (...) até eu posso, dentro das possibilidades minha de ajudar alguma coisa, dar um pouco de orientação, tendo a tarimba que nós temos aqui e facilitar a jornada dos novos... Agora, se não fôr gente que não é de nossa confiança, aí viro as costas e vou embora e não olho nem mais pra trás.

Na verdade, embora afastando-se do cargo, ele não pretende perder o controle do Sindicato. Tanto é assim que já observa há algum tempo algumas pessoas de sua "confiança" e pretende prepará-las para as funções que desempenharão através da ocupação de postos na próxima Diretoria:

"Bom, eu... tenho algum em vista. Estou apenas estudando. Ainda não tive contato permanente com eles. Ainda não senti porque eles não foram colocados ainda no jogo, não é? Eu penso nessa (eleição) agora colocar esses elementos e observar eles. Se eles me agradarem (...) Que eles têm boa vontade, que eles têm condições de no futuro entrar na responsabilidade, no comando, eu não vacilarei em entregar o comando a eles. Mas, primeiro quero ver se estão mesmo em condições de arcar com as responsabilidades, porque isso não é brincadeira, é coisa muito séria (...)"

Os elementos que vem observando e que pretende associar ao poder, são todos capatazes do Rio, sendo apenas um de Niterói. O capataz de Jurujuba II quando interrogado sobre a possibilidade de candidatar-se à presidência do Sindicato, respondeu:

"Nunca. Não tenho vocação e depois nunca fui de politicagem. Em terceiro lugar, porque não sou brasileiro nato. Quero sossego... Isso é bom para o (atual presidente)"

As relações entre o Sindicato e as sociedades de jornaleiros estabelecem-se essencialmente, então, através dos capatazes. Não conversei sobre este aspecto com outros capatazes, mas a declaração do de Jurujuba II, demonstra claramente uma atitude de descrédito diante do órgão o que é, aliás, compartilhado pelos jornaleiros com quem conversei. A maioria absoluta deles, inclusive, jamais esteve no Sindicato, nem conhece pessoalmente o seu Presidente. Não conheço um jornaleiro de Niterói que utilize os serviços assistenciais do órgão.

Acredito que a distancia física que separa o Rio de Niterói e o horário de trabalho sejam fatores que expliquem a não frequência dos jornaleiros de Niterói ao sindicato. Contudo, acredíto que os do Rio não sejam muito mais assíduos ao seu órgão de classe. De qualquer forma, creio que o motivo básico deva ser procurado na conjuntura política, social e economica que caracteriza atualmente a sociedade brasileira e no papel que é permitido aos Sindicatos nela desempenhar.

As relações do Sindicato com as sociedades niteroienses, aparentemente amigáveis foram marcadas, há algum tempo atrás por uma séria crise motivada pelo fato de se querer fundar no Estado do Rio um órgão independente do existente no então Estado da Guanabara. Esse movimento teve a liderança de Jurujuba II e um forte apoio da pessoa que cuida dos assuntos relativos ao INPS para os jornaleiros que esperava ocupar importante cargo no novo órgão,

talvez o de Presidente. Com a fusão dos dois estados, o projeto tornou-se inviável. Mas, sei que um ex-jornaleiro de uma sociedade niteroiense e atual funcionário de uma distribuidora carioca, com o apoio total do capataz de Jurujuba II, pretende fundar uma associação, na qual os jornalheiros, mediante o pagamento de uma mensalidade, teriam assistência médica e jurídica.

As reuniões do Sindicato são frequentadas quase que exclusivamente pelos capatazes, o que demonstra que as decisões são sempre tomadas a nível de cúpula. Geralmente, a convocação para tais reuniões é feita através de circulares dirigidas pelo Presidente aos capatazes. Duvido muito que eles as levem ao conhecimento dos jornalheiros. Em Jurujuba II, por exemplo, jamais vi uma delas afixada. De qualquer forma, o Presidente verbaliza claramente que prefere contatos com os capatazes a quem considera mais "capazes":

"(...) o jornaleiro está preso na banca. O capataz é o elemento que está mais por fora. É mais livre, não tem aquela prisão de banca, de horário de ficar, abrir e fechar. O capataz está só para orientar, sabe?... E aí eu convido essa gente... esses eu aproveito, e tenho a chance, a facilidade de convidar por que tenho até telefones deles. De outros do grupo, não temos contato nenhum (...)

(...) Mas, nessa reuniões pequenas vêm mais os capataz. Eu acho até mais fácil dar conhecimento de qualquer problema através dos capatazes que são mais esclarecidos... Aqueles membros dos grupos deles, não estão muito por dentro da... da vida sindical, nem de nada. Eles só estão por dentro de vender a folha na banca, só isso... Mas, agora, esses elementos têm aquele horário estipulado de abrir e fechar e eu não posso contar com eles. Então, eu conto mais com o capataz, com o chefe deles. Porque, depois do chefe veio aqui e sentiu as orientações, leva ao conhecimento do grupo, de cada um... É melhor, porque aqui mesmo, no nosso Sindicato, não comporta. Passou de 100, já poria problema de espa-

ço, né? Então, como os capatazes são 300 e tantos, aí vem uns 50. Nesses 50, um te posso dizer que tive contato com mais de 2.000 pessoas, porque cada um representa 50, 100, conforme o ponto, né?"

Como se pode observar, é o Presidente do Sindicato e os capatazes que controlam tanto as decisões, quanto as informações vinculadas às sociedades que representam. É evidente que nem tudo, ou muito pouco, às vezes nada do que é discutido e decidido nessas reuniões é levado aos sócios, muito menos aos vendedores. E esse monopólio de poder é explicado, tanto pelo Presidente, quanto pelos próprios capatazes, em termos extremamente elitistas: eles podem tomar decisões em nome dos jornaleiros por que são mais bem dotados em termos de inteligência e conhecimentos.

Nem todos os membros de Jurujuba II são sindicalizados. A totalidade dos sócios pertence aos quadros do seu órgão de classe, enquanto o mesmo não acontece com relação aos vendedores. Segundo o capataz isso ocorre porque:

"(...) Hoje um vendedor trabalha, mas amanhã vai embora. O que entra, eu não posso sindicalizá-lo na mesma hora(...)"

Realmente, o tempo médio de permanência dos vendedores na sociedade é bem menor que o dos sócios. Como a sindicalização é feita a nível da sociedade - existe um formulário de inscrição no qual o requerente declara a que grupo ou "ponto" (palavra equivalente a "Sociedade" e "Capatazia" para o Sindicato) - a saída de um vendedor implicaria em que o grupo continuaria a pagar por ele as contribuições devidas ou, então deveria providenciar o cancelamento da inscrição, o que acarretaria um esforço que é visto como

desnecessário. E, no caso de ingresso numa outra sociedade, haveria a necessidade de uma nova inscrição.. Assim sendo, os vendedores só são sindicalizados quando sua permanência é considerada estável pelo grupo.

Além disso, é necessário lembrar que a renda mensal dos vendedores é muito menor que a dos sócios. Isto implica numa tendência a que os vendedores, de maneira geral, tenham dificuldade de arcar com as contribuições ao Sindicato, imposto sindical e mensalidade (em 1974, Cr\$ 27,00).

Um outro fator que explica a menor filiação dos vendedores ao Sindicato é o fato de que nenhum deles tem bancas licenciadas em seus nomes - para obter a licença, é preciso ser sindicalizado - uma vez que isto é monopólio dos sócios. Em vista disso, a sociedade não tem tanto interesse em sindicalizá-lo.

Vale ainda ressaltar que, embora todos os jornaleiros sejam legalmente considerados trabalhadores autônomos, o Sindicato incorpora a hierarquia das sociedades de jornaleiros, inscrevendo-os como sócios ou vendedores.

CONCLUSÃO

A partir dos diferentes modos do trabalhador atuar no mercado, ou melhor do "ponto de vista dos trabalhadores" (1971, pág. 8), Machado, na obra já citada, distinguindo entre "firma" ou "empresa registrada, cuja atuação se orienta em consonância como aparato legal vigente" e "indivíduo" ou "o agente econômico (pessoa, família, etc) que é antes "consumidor" de serviços que "empresário" e que portanto, não tem existência jurídica como empregador", chega às categorias de "mercado formal" - MF - e "mercado informal" de empregos - MNF. Ambos os sub-sistemas, embora tipos polares, "são basicamente institucionalizados, de modo que a dicotomia formal/informal indica neste contexto apenas a explicitação ou não das alternativas de comportamento sob a forma de normas jurídicas" (pág. 13)

O chamado "mercado formal", caracteriza-se principalmente por oferecer empregos legalmente definidos. Além disso, as atividades deste setor tendem a ser desempenhadas principalmente de forma regular e permanente, cujo corolário é o emprego com carteira assinada. No "mercado informal" de empregos, em que a ocupação tipica é o biscate, o trabalhador se defronta não como um empregador, mas com inúmeros "patrões" ou consumidores de seus serviços (pág. 14), tendo papel fundamental os laços de clientela, o que implica num alto grau do que o autor chama de "personificação da atividade econômica". Isto não significa que os laços de clientela estejam ausentes do MF, mas sim que neste setor "eles são mais restritos e condicionados pela subordinação da situação de emprego às normas gerais e impessoais ("universalistas") representadas pelo sistema legal, e à burocratização da atividade econômica, configurada pela "firma" como instituição". (pág. 30)

Entre o MF e o MNF, Machado situa uma zona limiar, na qual há interpenetração de "situações de trabalho diversas". Mesmo que estes "espaços limiares" sejam pouco clarificados pelo autor, é importante que sejam aqui retidos. É que neles estão inseridas, embora muito mais próximas do MF, firmas sem registro: "uma possibilidade ainda mais radical de participação no MF sem reconhecimento jurídico nem social é proporcionada por firmas sem registro, cuja existência não é reconhecida pelo Estado. A rigor, não se pode dizer delas que têm uma atuação ilegal, já que não funcionam à margem da lei, mas antes, apesar da lei" (pág. 22). Tratarei de ver em que circunstâncias as sociedades de jornaleiros se comportam como "firmas" que se inserem nestes espaços e para tanto é necessário retomar as relações que com elas mantêm os sócios e os vendedores.

A atividade dos jornaleiros é legalmente regulamentada, estando incluídos na atual legislação trabalhista na categoria de "trabalhadores autônomos". Aliás, a partir do surgimento desta legislação, eles sempre tiveram, com maior ou menos intensidade, a possibilidade de regulamentar sua atividade. Conforme coloquei no Capítulo III, os sócios percebem as sociedades como estando compostas apenas por eles, uma vez que são os únicos possuidores de partes. Sendo os sócios trabalhadores autônomos, a sociedade, a rigor, não precisa existir juridicamente. Nesse sentido, elas são semelhantes à forma em que muitos profissionais liberais, como autônomos, dividem entre si o mesmo local de trabalho, racham aluguel e, às vezes, o próprio lucro. Aliás, este foi um dos argumentos usados pelo Sindicato contra o INPS, quando da já mencionada questão da autonomia, conforme se pode perceber numa exposição de motivos enviada ao órgão:

"De todo insustentável, também, é o afirmar-se que o trabalhador autônomo (1) pode sujeitar-se a horário e à localização, perca a condição de autônomo. Nenhum trabalhador autônomo é tão autônomo que não se discipline. E não há como confundir auto-disciplina com trabalho subordinado.

Claro que o conceito de autonomia não atinge às raias do niilismo em matéria de ordem, de sujeição, no campo de qualquer atividade profissional. Vincula-se à ordem, na sua organização de trabalho, a atuação do trabalhador autônomo ou profissional liberal.

A tese de que o horário e a localização sejam incompatíveis com o trabalho autônomo, prova demais; consequentemente, nada prova. Joga pelos ares o genuíno conceito de trabalhador autônomo.

Chegar-se-ia, se consagrada, à conclusão inelutável de que médicos, advogados, dentistas, para ficarmos em tais exemplos, no exercício de sua profissão liberal, deixariam de ser autônomos, e passariam a empregados (!) ou a empregadores (!!), pois todos eles se subordinam a horário (...) e trabalham em local ou "localização" determinada (...)

O argumento da coordenação, acrescido aos dois primeiros (horário e localização), jamais serviria à apressada conclusão de que, por si só, já afastaria o trabalhador da condição de autônomo, tal como se sustenta, sem qualquer amparo lógico, ou jurídico, para conceituá-los como comerciantes.

Há milhares de médicos, advogados, dentistas, que entram em coordenação para facilitar o uso do escritório ou do consultório, seja quanto ao pagamento do aluguel, dos impostos, das taxas, das despesas comuns de condomínio, e até horário, seja em relação ao próprio exercício profissional, não deixando, por isso, cada um deles de exercer a sua atividade com autonomia e sem integrar nenhuma sociedade comercial (...)

(Rio de Janeiro, 24/12/1971)

De fato, é impossível a um jornaleiro trabalhar sozinho, pelos motivos explicitados no Capítulo II. Assim, por contingências da própria atividade, surge a necessidade de que se agrupem para dividir tarefas. Este é um dos motivos, talvez o central, que deu origem às sociedades. Nesse sentido, elas são grupos de pessoas que se reúnem para poderem exercer melhor uma atividade comercial. É por isso mesmo que principalmente o capataz, mas também

(1) Grifos do autor do documento, o então presidente do Sindicato.

muitos sócios dizem que Jurujuba II não é uma "sociedade porque não temos nada escrito". Não é uma sociedade comercial, no sentido jurídico, conforme o autor da exposição acima transcrita.

Tudo isto é reforçado pelo fato de que, de uma maneira geral, os sócios vêem a atividade de jornaleiro como uma atividade por "conta própria". Na verdade, muitos deles, talvez a maioria, já encontravam nestas condições antes de ingressar em Jurujuba II. Assim sendo, se o fato de ^{se}tornarem sócios de uma sociedade de jornalheiros não acarretou uma mudança na maneira de desempenhar suas atividades, significou, porém, conforme eles próprios verbalizam, uma melhora nas condições de vida. Em decorrência disso, é comum a condição de sócio ser percebida como algo definitivo. É que na verdade, seria muito difícil reunir condições financeiras que lhes permitissem o estabelecimento por conta própria de forma mais vantajosa que a de sócio de uma sociedade de jornaleiro, como por exemplo, a aquisição de um estabelecimento comercial, algo bastante almejado por eles.

Segundo Machado, o trabalho por "conta própria" é uma ocupação típica do MNF e se refere "aos casos de auto-emprego, ou seja, aqueles em que o trabalhador dispõe de um certo grau de independência no mercado, tanto de empregadores (firma) quanto de patrões (rede de contatos)" (pág. 42). Os trabalhadores "por conta própria" estão, portanto, colocados numa posição vantajosa em relação aos que participam das demais ocupações desse sub-sistema. Indo mais adiante, Machado diz que "o trabalhador autônomo, isto é, o trabalhador por conta própria com situação regularizada deve ser visto como um caso-limite desta categoria de ocupações". (pág.

42). Nesse sentido, os jornaleiros sócios, enquanto trabalhadores por conta própria, estariam inseridos na "região limiar" de que fala Machado.

Aliás, partindo-se de que os sócios são auto-empregados, as sociedades de jornaleiros estariam próximas de um grupo de "casos atípicos", descritos por Machado " (...) aquele que em diversos trabalhadores do MNF se associam, atuando em conjunto no mercado. Isso geralmente envolve um mínimo de reconhecimento legal, já que os serviços constituem-se via de regra de empreitadas para empresas de construção civil ou condomínios, que precisam manter uma contabilidade organizada. Essas associações são compostas por pequenos grupos de trabalhadores especializados, em geral com duração limitada ao período da empreitada. Algumas, porém, conseguem firmar-se no mercado, manter-se e prosperar." (pág. 41).

Ligados à Jurujuba II, existem ainda os vendedores que, conforme se viu no Capítulo III, não pertencem à sociedade. Em termos de definição legal de sua ocupação, os vendedores estão bastante abaixo dos sócios: poucos são os que pagam o ISS e do mesmo modo são muitos os que não se filiam ao INPS. Isto pode ser visto sob um duplo aspecto. Em primeiro lugar, todo o procedimento de reconhecimento legal com autônomo é bastante complicado e oneroso. Auferindo uma renda bem inferior à dos sócios, é grande o número de vendedores que não têm regularizada sua atividade. Em segundo lugar e principalmente, está o fato dos sócios deterem o poder dentro do grupo e, conseqüentemente, o monopólio das licenças. Ou seja, não existindo a possibilidade de lhe ser atribuída a licença de uma banca, o vendedor, a partir da sociedade, não tem necessi

dade de se tornar um trabalhador autônomo legalmente reconhecido.

Mas, são necessários maiores detalhes acerca da ligação que os vendedores mantêm com as sociedades, para que se possa apreender melhor sua inserção no mercado de trabalho.

Como uma característica do MNF, Machado diz que neste sistema, o amparo legal fornecido pela carteira assinada, é substituído pela "distribuição dos riscos, através da diversificação de patrões" (pág. 9), entendendo-se "patrão" como um consumidor de serviços pessoais, uma vez que contrata, não um empregado, mas uma tarefa específica e determinada (em geral de curta duração); terminada esta, cessariam os laços que o unem ao trabalhador" (pag. 29/30). No caso dos vendedores, embora teoricamente, todos os sócios sejam seus patrões, na prática têm apenas um (quando os vendedores denominam o capataz de "patrão" e seus auxiliares de "patrãozinho", estão apenas verbalizando, assim como o fazem também os sócios, a hierarquia de poder existente dentro do grupo) que é aquele sob cujo comando direto trabalha, ou seja, o chefe da linha dos vendedores que, por sinal, também é aquele que os admite, juntamente com um outro auxiliar do capataz. Além disso, embora o tempo médio de permanência dos vendedores na sociedade seja muito inferior ao dos sócios, eles podem permanecer anos seguidos ligados a ela, o que vai depender muito do tipo de relações pessoais que estabelecerem dentro do grupo que, aliás são extremamente importantes para a sua própria admissão. Machado aponta para a relevância dos "laços de clientela" em termos de obtenção de trabalho no MNF..

Mesmo que os vendedores tivessem sua situação de trabalho legalizada como "trabalhadores autônomos", não seria possível enquadrá-los numa situação de auto-emprego. Primeiramente porque é a sociedade que lhe fornece a banca onde vai trabalhar e a mercadoria que irá vender. Em segundo lugar, porque não se dá a barganha pelo preço do trabalho, característica das ocupações do MNF. O vendedor tem que submeter-se às comissões que lhes são impostas pela sociedade.

Não sendo possível às sociedades admitir empregados dentro das normas legais, uma vez que são constituídas de trabalhadores autônomos e, tendo-se necessidade de uma força de trabalho, cuja exploração permitisse a ampliação do lucro mais do que se fosse feita uma parte, a admissão dos vendedores foi a solução encontrada. Talvez possam ser vistos mesmo como empregados, cuja estabilidade dentro do grupo depende não só de ser um bom jornaleiro, mas também e talvez principalmente, do tipo de relações que estabelecer.

Viu-se numa outra parte dessa dissertação que os vendedores são percebem como "empregados" porque não possuem nem "capital", nem uma "banca" e, por isso mesmo, o montante de comissões percebidas durante o mês é tido como "salário". Isto talvez indique uma percepção de que a mobilidade dentro do grupo, é extremamente difícil, ao contrário da grande generalização desse processo apontada por Machado no MNF: os casos de vendedores que se tornam sócios são extremamente raros. Por outro lado, embora trabalhar como vendedor numa sociedade de jornaleiros seja para muitos economicamente mais vantajoso que atividades anteriores, o fato de se referirem à sua ocupação como "biscate", pode demonstrar uma percepção

da pouca estabilidade da ocupação. O vendedor é "biscateiro" en quanto ocupa um emprego transitório.

Existe ainda uma possibilidade de ligação às sociedades de jornaleiros, não mencionada no capítulo II porque não pude constatá-la durante a pesquisa, em Jurujuba II. Na sociedade de que meu pai é sócio, tenho certeza de que existe. Trata-se dos chamados "empregados", quase sempre admitidos pelos sócios que, geral-mente pelos motivos já explicitados, precisam ausentar-se do grupo. Os dados de que se dispõe, muito pouco revelam a respeito dos "empregados". Sabe-se, porém, que relações pessoais interferem decisivamente na sua admissão e que recebem um salário mensal, sempre superior ao mínimo oficial, ao menos nos casos de que tenho conhecimento. Sendo empregados de um trabalhador autônomo, não pode existir um vínculo empregatício legalizado.

Tanto os vendedores, quanto os "empregados" defrontam-se, portanto, com um único "patrão", no caso, um trabalhador autônomo com situação legalizada, na imensa maioria dos casos. Porém, o vínculo estabelecido não é atualizado apenas quando existe uma tarefa a ser cumprida, como parece ser o caso dos trabalhadores autônomos que necessitam de ajudantes, mencionados por Machado. Aqui, como a obtenção dos serviços a serem desempenhados depende de uma série de circunstâncias típicas do MNF, mesmo que tais serviços sejam extremamente frequentes e, portanto, o vínculo entre trabalhador autônomo ^{E UM PATRÃO} seja constantemente renovado, está implícita uma ruptura neste vínculo quando terminada a tarefa. No caso dos vendedores e "empregados" ligados às sociedades, não. O vínculo só é interrompido quando, pelos motivos que já foram mencionados, se

dã a saída deles do grupo. Por outro lado, o fato de serem designados de "vendedores" e "empregados" já indica uma ligação muito mais constante e formal que a que está implícita em "ajudante". Neste sentido, vendedores e "empregados" estão inseridos de uma forma muito mais estável que os "ajudantes" no mercado de trabalho.

Tudo isto indica que as sociedades de jornaleiros se inserem no mercado de trabalho urbano de forma extremamente peculiar. Mesmo sendo organizações constituídas por trabalhadores autônomos que se percebem como estando numa situação de auto-emprego, não necessitando, portanto de existência jurídica, na relação com os vendedores e com os "empregados", se constituem em verdadeiras "firmas" que funcionam "apesar da lei" e, neste sentido, situam-se nos espaços limiares entre o MF e o MNF.

Segundo Machado, para que estas "firmas" possam passar despercebidas pela vigilância do Estado, é necessário que sejam de pequeno porte e se situem em certas áreas da cidade, como favelas, bairros distantes etc ... Muitas das sociedades de jornaleiros, porém, têm um grande número de bancas - como é o caso de Jurujuba II - espalhadas por áreas bastante "visíveis" da cidade. Por outro lado, a localização e o funcionamento das bancas está submetido ao aparato jurídico institucional, assim como a atividade do jornaleiro enquanto trabalhador autônomo. Ao que parece, então, os aspectos "para-legais" das sociedades são em muito menor número do que aqueles que funcionam em consonância com a estrutura legal. Talvez seja por isso mesmo que esta parcela de "para-legalidade" possa existir.

E, esta peculiaridade da inserção das sociedades no mercado de trabalho é bastante benéfica às empresas produtoras de jornais e revistas uma vez que, ao menos por enquanto, elas não têm condições de organizar e manter não só a fase de distribuição, como também a venda direta ao público.

Segundo o capataz de Jurujuba II, as sociedades de jornaleiros, no futuro, tenderão a desaparecer. Acredito que isto está fundamentalmente ligado ao forte conteúdo étnico desses grupos. Muitas foram as vezes em que ouvi sócios verbalizarem, referindo-se a não existência jurídica da sociedade, que o que os unia era a "confiança" que entre eles existia. Na verdade, estavam acionando uma solidariedade que tem profundas raízes étnicas. Colocado em "situação minoritária" (Beozzo, 1974, pág. 1) diante da sociedade brasileira e necessitando assegurar nela sua sobrevivência, esta solidariedade está na base das sociedades de jornaleiros.

Porém, atualmente é muito difícil encontrar filhos de italianos trabalhando como jornaleiros:

"Antigamente o jornal ia de pai para filho. Hoje, com toda sinceridade, eu acho que o jornaleiro que pensa de botar um filho para trabalhar no jornal, é um burro nato, entende? Por que hoje, todo mundo pensa em progredir, de dar instrução aos filhos e duvido que tenha alguém ... Ah! Tem. Existe ainda jornaleiros que os filhos estudam e fazem ... trabalham também no jornal, fazem um biscate para ajudar as despesas (...). Mas duvido que haja jornaleiros com intenções mesmo de botar os filhos para trabalhar no jornal (...) Mas, que hajam jornaleiros - acredito eu - que hajam jornaleiros que ponha um filho exclusivamente pra trabalhar no jornal, (...) é de muito mau gosto. Mas, você pode dizer: " - Por que? Você não viveu disso?" Efetivamente. Mas, eu vivi disso porque dediquei a minha vida a este trabalho, porque não tinha outras coisa na época para fazer. Encontrava-se muita dificuldade. Então, se você tem um filho nato e crescido aqui no Brasil, tu não vai botar no jornal. Procura sempre dar uma instrução

para amanhã ser gente, né?"

Tendo estes italianos resolvido suas expectativas de caráter econômico no país que os recebeu e tendo garantido a seus filhos a ascensão na sociedade brasileira através da "instrução", as so ciedades de jornaleiros não serão mais, daqui há algum tempo, ne cessárias para garantir a sobrevivência do grupo étnico. Se se acrescentar a isso que a imigração italiana para o Brasil prática mente cessou, comparada com o número de italianos que há algumas décadas atrás aqui chegaram, a reprodução das sociedades está amea çada. As bancas desaparecerão e os jornais e revistas serão ven didos, segundo previsão deste mesmo entrevistado, em lojas.

Talvez, a "máfia" tenha seus dias contados ...

BIBLIOGRAFIA

- 1 - BARTH, Frederik (org.)
1969 - Ethnic groups and boundaries: the social organization of culture difference, Boston, Little Brown & Co.
- 2 - BASTO, F.L. de Barros.
1970 - Sintese da historia da imigração no Brasil, Rio de Janeiro, Editora e Impressora de Jornais e Revistas S/A.
- 3 - BEOZZO, M.H.
1974 - A missão herdada: um estudo sobre a inserção do imigrante Portugues, dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Grauação em Antropologia Social da UFRJ, Museu Nacional, Rio de Janeiro.
- 4 - BOTT, E.
1968 - Family and social network, London, Tavistock.
- 5 - CHINELLI, Filippina.
1973 - O capataz ou o chefão. Trabalho apresentado no 2º semestre de 1973 para o curso MNA-717, Antropologia Urbana, ministrado pelo Prof. Gilberto Velho, Rio de Janeiro, Museu Nacional. Mimeografado.
1975 - Acusação de desvio numa minoria. In: Desvio e divergencia (org. VELHO, Gilberto), Rio de Janeiro, Zahar.
- 6 - CUPELLO, Francisco.
S/A - Memorias de um imigrante, Rio de Janeiro, Vecchi Ed.

7 - EISENSTADT, N.

1960 - The absorption of immigrants, Yale, Routledge & Kegan Paul.

8 - EVANS-PRITCHARD, E.E.

1968 - Les nuer: description des modes de vie et des institutions politiques d'un peuple - nilote, Paris, Gallimard.

9 - GANS, HERBERT J.

1967 - The urban villagers: groups and class in the life - italian-americans, New York, The Free Press, Collier Macmillan.

10 - FROSI, Vitalina Maria & MIORANZA, Ciro.

1975 - Imigração italiana no nordeste do Rio Grande do Sul Porto Alegre, Movimento Ed.

11 - GOFFMAN, E.

1970 - Estigma, Buenos Aires, Amorrotu Editores.

1971 - La presentacion de la persona en la vida cotidiana, Buenos Aires, Amorrotu Editores.

12 - IANNI, Constantino.

1972 - Homens sem paz: os conflitos e os bastidores da imigração italiana, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.

12 A - IANNI, A.J.

1972 - A family business, New York, Russel Sage Foundation.

13 - GUIMARÃES, Alba Zaluar.

1975 - Desvendando máscaras sociais, Rio de Janeiro, Livraria Francisco Alves Ed.

14 - KOWARICK, Lúcio

1975 - Capitalismo e marginalidade na América Latina, S/L. Paz e Terra.

15 - LOPREATO, J.

1969 - Peasants no more, San Francisco, Chandler Publishing Co.

16 - MÔNOT, Jean.

1970 - Un riche cannibale. In: Les temps modernes, S/L. 27 (293 -): 1061-1120, dec./jan., 1970-71.

17 - MONTEIRO, Waldemar.

1969 - As histórias dramáticas da emigração, Lisboa, Prelo Ed.

18 - NUNES, Márcia Bandeira de Melo Leite.

1977 - Anões contra gigantes: o movimento de defesa da ecologia no bairro da Gávea-Rio, Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós Graduação em Antropologia Social do Museu Nacional, UFRJ, Rio de Janeiro, Museu Nacional.

19 - RODRIGUES, José Albertino.

1968 - Sindicato e desenvolvimento no Brasil, São Paulo, Difusão Européia do Livro.

20 - SEYFERTH, Giralda.

1974 - A colonização alemã no Vale do Itajaí-Mirim, Porto Alegre, Movimento Ed.

21 - SILVA, L.A.Machado da.

1971 - Mercado; metropolitano; de trabalho manual e marginalidade, dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social da UFRJ, Museu Nacional, Rio de Janeiro.

22 - S/D - Simposio de pesquisas; depoimento pessoal: alguns aspectos técnico-metodológicos do trabalho de campo, Rio de Janeiro, Museu Nacional.

23 - SODRÉ, Nelson Werneck.

1966 - História da imprensa no Brasil, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira Ed.

24 - VELHO, Gilberto.

1973 - A utopia urbana, Rio de Janeiro, Zahar Ed.

25 - VELHO, O.G.C.A.

1967 - O fenômeno Urbano, Rio de Janeiro, Zahar Ed.

26 - VELHO, Yvonne Maggie Alves.

1975 - Guerra de orixã; um estudo de ritual e conflito, Rio de Janeiro, Zahar.Ed.

27 - VIEIRA, F.S.

1973 - O japonês na frente de expansão paulista, São Paulo ,

A N E X O 1

- 28 - BANCA. Rio de Janeiro, v. 1, nº 1, maio/1973.
- 29 - O AUXILIAR DA IMPRENSA. Rio de Janeiro, v. 2, nº 16, 1958.
- 30 - Sociedade de Beneficencia e Socorros Mútuos dos Auxiliares da Imprensa (ex: Società Ausiliari della Stampa). Estatutos, Rio de Janeiro, 1943.
- 31 - Sindicato dos Distribuidores e Vendedores de Jornais e Revistas do Estado da Guanabara. Estatutos, Rio de Janeiro, 1968.
- 32 - Livro de Atas da Società Ausiliari della Stampa (atual: Sociedade de Beneficencia e Socorros Mútuos dos Auxiliares da Imprensa), Rio de Janeiro, 20/12/1906 a 21/07/1920.
- 33 - Livro de Registro de Sócios da Società Ausiliari della Stampa (atual: Sociedade de Beneficencia e Socorros Mútuos dos Auxiliares da Imprensa), Rio de Janeiro, 1906.
- 34 - Livro de Registro dos "Posti di Rivendita e Clientele", da Società Ausiliari della Stampa (atual: Sociedade de Beneficencia e Socorros Mútuos dos Auxiliares da Imprensa), Rio de Janeiro, 1911.
- 35 - Arquivo de Recortes de Jornais da Società Ausiliari della Stampa (atual: Sociedade de Beneficencia e Socorros Mútuos dos Auxiliares da Imprensa), Rio de Janeiro, 1910/1943.
- 36 - Arquivo do Jornal do Brasil: Pasta Jornaleiros: Recortes de Jornais e Revistas, Rio de Janeiro, 1965/1974.

A N E X O 1

DELIBERAÇÃO Nº 2.786, DE 14 DE JANEIRO DE 1972 - CAPÍTULO VII

"Da Localização e do Funcionamento de Bancas de Jornais e Revis
tas"

Artigo 181 - A localização e o funcionamento de bancas de jor
nais e revistas dependem de licença prévia da Pre
feitura.

parágrafo 1º - A licença será expedida a título precário e em no
me de um requerente, podendo a Prefeitura determi
nar, a qualquer tempo, a renovação ou a suspensão
da banca - licenciada.

parágrafo 2º - Juntamente com o requerimento, o interessado deve
rá apresentar:

- a) atestado de bons antecedentes ou folha corrida,
ambos expedidos pela repartição pública compe
tente
- b) croquis cotado do local em duas vias, figurando
a localização da banca
- c) documento de identidade profissional, passado pe
lo sindicato de classe
- d) atender às condições de higiene previstas neste
código.

parágrafo 3º - No caso de renovação de licença da banca, o interes
sado deverá apresentar apenas prova de licenciamento
no exercício anterior e comprovante de quitação
de imposto Sindical.

parágrafo 4º - O licenciamento da banca deverá ser anualmente re
novado.

parágrafo 5º - A localização estará de acordo com regulamentação
complementar.

Artigo 182 - Cada concessionário de banca de jornais e revistas
é obrigado, no ato de concessão da licença, a se
comprometer, por escrito, deslocá-la para ponto in
dicado pelo órgão competente da Prefeitura ou remo
vê-la do logradouro quando for julgado conveniente
pelo órgão.

Artigo 183 - O concessionário de bancas de jornais e revistas é
obrigado:

- I - a manter a banca em bom estado de conservação;
- II - a conservar em boas condições de asseio a
área utilizada;
- III - a não recusar de expor à venda os jornais diá
rios e as revistas nacionais que lhe forem de
signadas;
- IV - a manter na banca toda documentação necessá
ria do funcionamento, inclusive, quitação de
imposto de serviço como autônomo;
- V - a tratar o público com urbanidade;
- VI - a não permitir que ninguém trabalhe sem estar
devidamente legalizado e documentado.

parágrafo único - É proibido aos vendedores de jornais e revis
tas ocuparem o passeio, muros e paredes com
exposição de suas mercadorias.

Câmara Municipal de Niterói e Ivan Fernandes de Barros, prefeito interino".

(Diário Oficial - 24/2/1972 - Niterói).

DECRETO Nº 1951/73, DE 20 DE DEZEMBRO DE 1972:

"O Prefeito Municipal de Niterói, no uso de suas atribuições legis e de acordo com o disposto no parágrafo 5º do artigo 181, da Deliberação nº 2.876, de 14 de janeiro de 1972

D e c r e t a

Artigo 1º - Fica proibida a instalação de novas bancas de jornais e revistas no perímetro que compreende as ruas 15 de Novembro, Visconde do Rio Branco, Avenida Feliciano Sodrê, Barão do Amazonas, Luiz Leopoldo Pinheiro, Conceição, Acadêmico Walter Gonçalves e Doutor Borman.

Artigo 2º - Fora do perímetro previsto no artigo anterior, a instalação de novas bancas, além do que prescrevem os artigos 181, 182 e 183 e seus parágrafos, da Deliberação nº 2.876, de 14 de janeiro de 1972, está sujeita ao cumprimento das seguintes disposições:

parágrafo 1º - deverá haver, entre uma e outra banca, um espaço mínimo de cem metros (100), em qualquer direção;

parágrafo 2º - o passeio público terá que possuir o mínimo três (3) metros de largura;

parágrafo 3º - a localização da banca dependerá obrigatoriamente, da autorização expressa,

com firma reconhecida, do proprietário ou locatário do imóvel, frente ao qual será instalada;

parágrafo 4º - não prejudicar a viabilidade de trânsito de veículos, sendo obrigatório o afastamento mínimo de cinco (5) metros do Ponto de Tangência da curva;

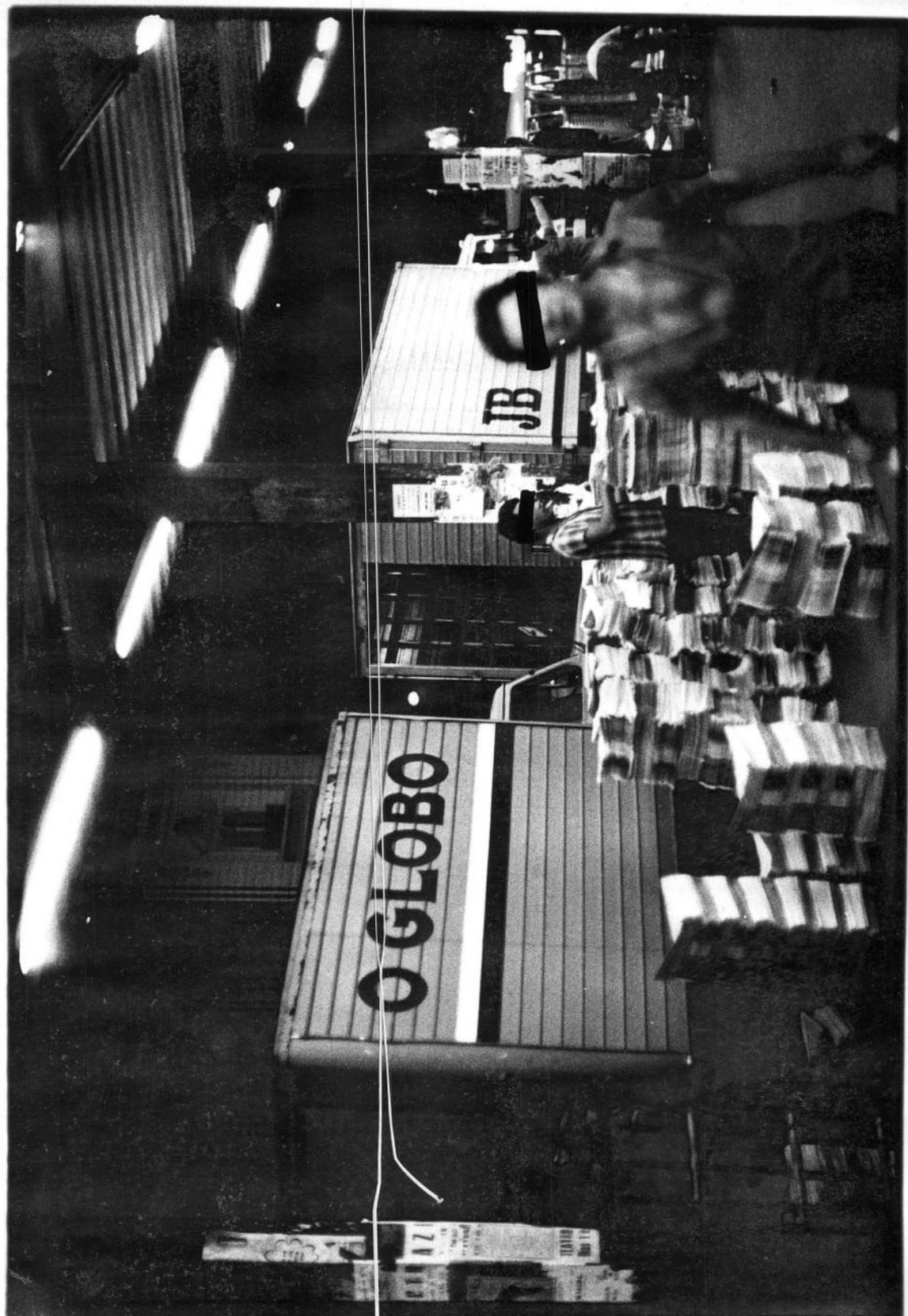
parágrafo 5º - as bancas de jornais e revistas obedecerão ao modelo oficial aprovado pela Prefeitura;

Artigo 3º - Este Decreto entrará em vigor ...

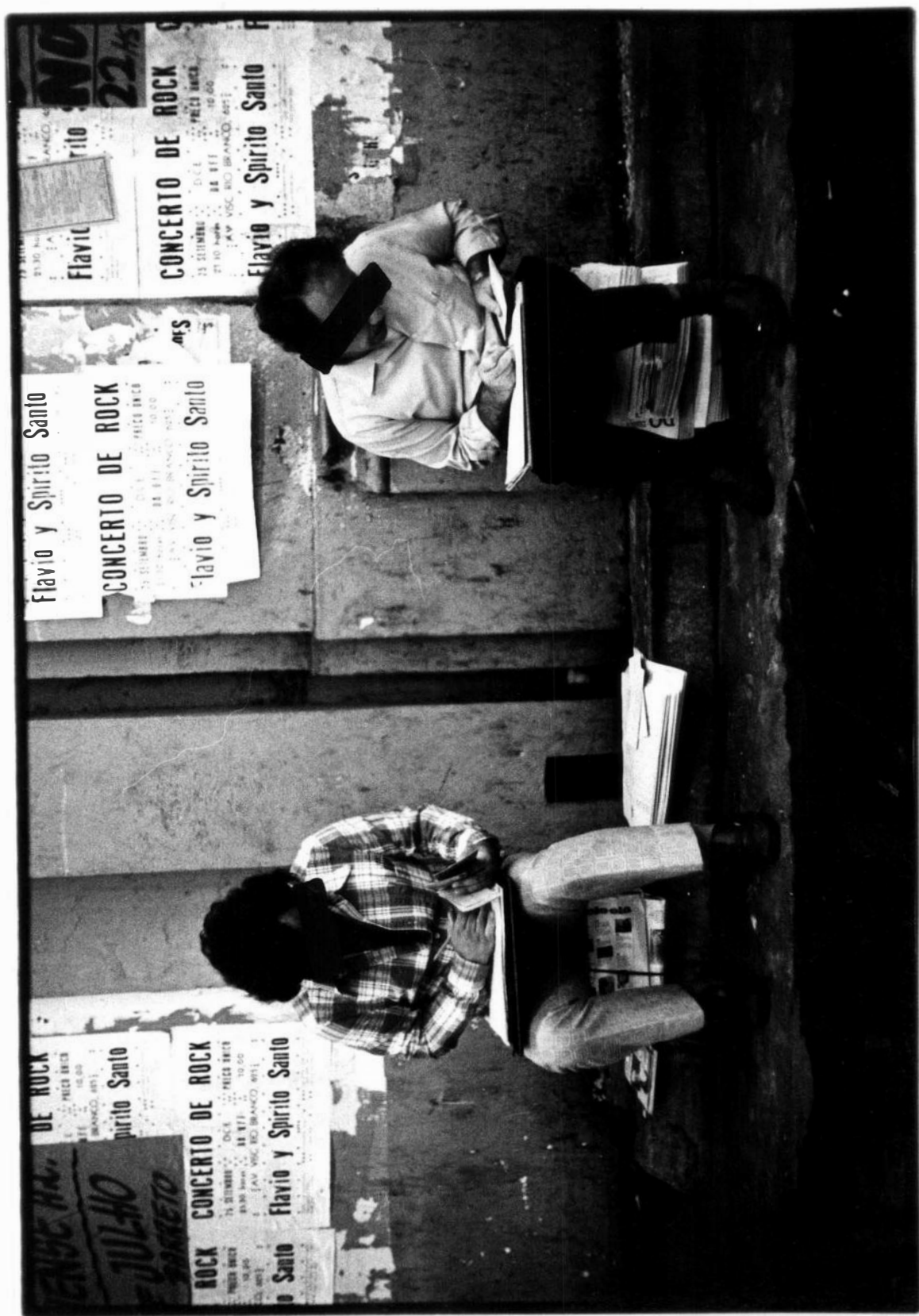
Prefeitura Municipal de Niterói, 20 de dezembro de 1972 .

Ivan Fernandes de Barros

Prefeito "



Descarregamento da folha na Estação das Barcas. Note-se que, por se tratar de um sábado, as empresas enviam seus caminhões à Niterói.



Encarregados de linha elaborando as Notas



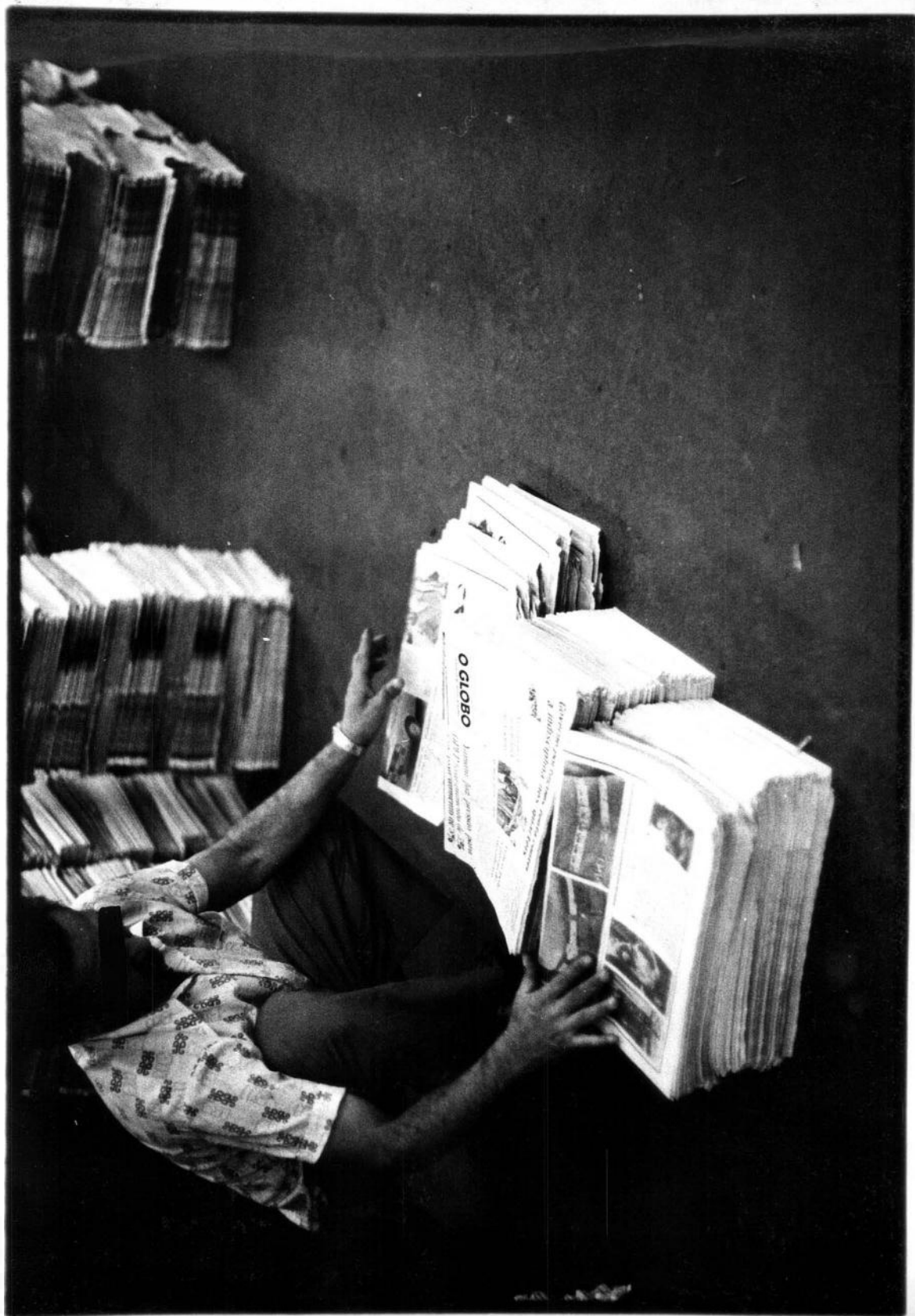
Conferência da folha, logo após sua chegada



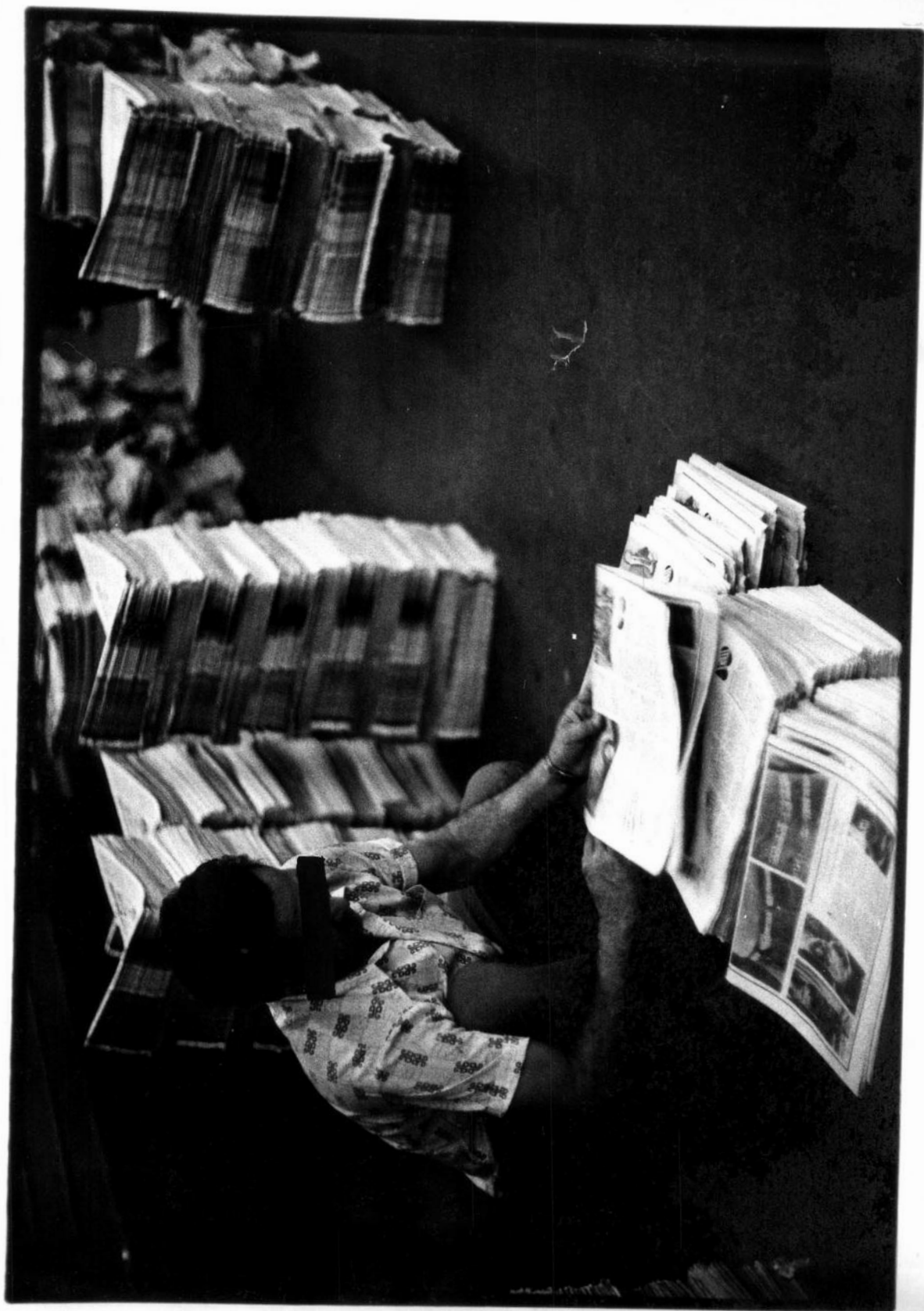
Elaboração da nota. Notem-se as "pequenas notas" na mão do jornalista



Uma nota



O encaixe do jornal



O encaixe do jornal



As parcelas



As parcelas



As parcelas



Jornaleiro arrumando sua parcela



Jornaleiro amarrando sua parcela



Jornaleiro arrumando a parcela em seu carro, para levá-la até sua banca.



Jornaleiro preparando-se para levar até sua banca a parce
la, no carrinho.



Jornaleiro levando sua parcela no ombro: sua banca situa-se próximo à Estação das Barcas.